Inauguraldissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität
in München

von

Max Georg von Loeben

über:

Der Absatz der Plauener Spitzen nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika.

Allgemeiner Teil.

ACAD.
LUGD BAT.
BIBL

DRESDEN,
Verlag von O. V. BÖHMERT
1904.

Das ganze Werk

allgemeiner Teil . . . 48 Seiten,

spezieller Teil . . . . 96 Seiten,

wird Anfang November 1904 im **Verlage von O. V. Böhmert, Dresden,** erscheinen und zum Preise von Mk. 3,60 im Buchhandel käuflich sein.

Literatur.

1. Jahresbericht = Jahresberichte der Handels- (und Gewerbe)-Kammer zu Plauen von 1862—1902.
2. Kommissionsbericht = Sitzungs- und Ausschußberichte der Handels- (und Gewerbe-) Kammer zu Plauen 1875—1903 (nicht im Handel).
3. Berichte des Direktoriums = Berichte des kaufmännischen Direktoriums über Handel, Industrie- und Geldverhältnisse des Kantons St. Gallen in den Jahren 1875—1903.
4. Verwaltungsbericht = Verwaltungsberichte des kaufmännischen Direktoriums an die kaufmännische Korporation in St. Gallen 1863—1902.
5. Frauberger, T., Handbuch der Spitzenkunde, Leipzig 1894.
6. Die Industrie des Vogtlandes und westlichen Erzgebirges (Sonderabdruck aus „Unser Vogtland", Bd. II, Heft 5, 8 und 10, 1895/96) von Dr. B. Dietrich.
7. Dietrich, Dr. B., Syndikus der Handelskammer in Plauen, Die Spitzenindustrie in Belgien und Frankreich zu Ende des XIX. Jahrhunderts (in Schmoller's Jahrbuch XXIV, 1).
8. Wartmann, Dr. H., Industrie und Handel des Kantons St. Gallen, in den Jahren 1867—1880. Herausgegeben vom Direktorium St. Gallen, 1881.
9. Die kaufmännische Korporation und das kaufmännische Direktorium in St. Gallen in den Jahren 1881—1890, St. Gallen 1890.
10. Sester, Dr. F., Die wirtschaftliche Lage der hausindustriellen Handmaschinenbesitzer der Ostschweiz, Bonn 1903.
11. Verzeichnisse der im Bezirk der Handelskammer Plauen ins Handelsregister eingetragenen Firmen aus den Jahren 1885, 1889, 1893, 1895, 1897, 1900 und 1903.
12. Statistik über die am 1. Mai 1902 im Bezirk der Handelskammer Plauen und den Fürstentümern Reuß älterer und jüngerer Linie vorhandenen Schiffchen- und Handstickmaschinen.
13. Annual reports and statements of the Chief of the Bureau of Statistics on the foreign Commerce etc. of the United States for the years 1886/87—1901/02.
14. Exports declared (Zusammenstellung der Konsularstatistiken) für 1900/01, 1901/02 (Nicht im Handel.)
15. Systematische Zusammenstellung des Zolltarifs des In- und Auslandes vom Reichsamt des Innern, Berlin 1898.
16. Zollkompaß, herausgegeben vom K. K. Handelsministerium 1897, XXXIV, Vereinigte Staaten von Nordamerika.

17. Dietrich, Dr. B., Syndikus, Die Handhabung der Zollgesetzgebung des Auslandes wie die in den Handelsverträgen niederzulegenden, allgemeinen Vereinbarungen. Vortrag, gehalten in der Delegiertenversammlung des Zentralverbandes deutscher Industrieller, Berlin, am 5. Februar 1901.
18. Lexis, Handel, im Handbuch der politischen Ökonomie von Schönberg, Abschnitt XXIV, 4. Auflage.
19. Sombart, Der moderne Kapitalismus.
20. Bein, Die Industrie des Vogtlandes. Zweiter Teil: Die Textilindustrie, Leipzig 1884.
21. Sartorius, Fhr. von Waltershausen, Deutschland und die Handelspolitik der Vereinigten Staaten, Schriften des Zentralverbands zur Vorbereitung der Handelsverträge, II. Heft.
22. Borgius, Dr. Walter, Deutschland und die Vereinigten Staaten, Berlin 1899.
23. Bürner, Dr. B., Der Handlungsreisende im Auslande, Dresden 1901.
24. Frank, A. Vanderlip, The american commercial invasion of Europe, Berlin 1903.
25. Fisk, George M., Die handelspolitischen und sonstigen völkerrechtlichen Beziehungen zwischen Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika. Münchner volkswirtschaftliche Studie, 20. Stück.
26. Amtlicher Katalog des deutschen Reichs, Weltausstellung in Paris 1900.
27. Diezmann, M., Die Sammelausstellung der sächsischen Textilindustriellen. Aus dem amtlichen Bericht über die Weltausstellungen in Chicago, erstattet vom Reichskommissar, Bd. II, S. 870 fg.
28. The dry goods Economist. Special Exposition, Number 1893, Jubilee Number 1896, Jahrgang 1903 und 1904.

Ferner: Die Stickereiindustrie, offizielles Organ des Zentralverbands der Stickereiindustrie der Ostschweiz und des Voralbergs, Jahrgänge 1897—1903.
Konfektionär, Exportausgabe 1903.
Deutsche Konfektion, 1903.

Einleitung.

Der Fremdling, der nach seiner Ankunft auf dem oberen Bahnhofe in Plauen i. V. in die Stadt herabsteigt, erblickt beinahe als erstes, was ihm in die Augen fällt, auf dem Dach eines Hauses in Riesenbuchstaben die Worte: Berlin, St. Gallen, Paris, London. Und wenn er dann weiter die Straßen der Stadt durchschreitet und ab und zu einen Blick auf die Schilder an den Häusern wirft, wird er bald stutzig werden über das immer wiederkehrende: Spitzen, dentelles, laces. Der gleichgültigste Reisende wird da zu dem Schluß kommen, daß für die schöne Kreisstadt des Vogtlands Spitzen von ganz besonderer Bedeutung sind — übrigens, ist der Reisende eine Reisende wird er es längst wissen, — und daß sich die Schilder auch an Leute wenden, die außerhalb der schwarz-weiß-roten Grenzen ihren Wohnsitz haben. Kein Wunder, er befindet sich im Mittelpunkt der Vogtländischen Maschinenstickerei, die sich hauptsächlich über die Amtshauptmannschaften Auerbach und Plauen [1]) verbreitet und schätzungsweise über 60 000 Menschen [2]) das tägliche Brot gewährt. Plauen, das sich seit Einführung der Stickmaschinen zum Vorort dieses Industriezweiges emporgeschwungen hat, ist sein unbestrittenes Handelszentrum. Trifft unser Reisender noch einen geschwätzigen Lokalpatrioten — die Vogtländer sind allerdings wenig zugänglich — oder nimmt er eine Plauener Zeitung zur Hand, so wird er erfahren, daß Plauen in den Geburtswehen einer Großstadt liegt, daß es noch vor Ablauf des Jahres 1904 die Zahl von 100 000 Einwohner zu erreichen hofft. Erfahrene Amerikaner bestätigen übrigens, daß das Wachstum Plauens in den letzten Jahren mit dem amerikanischer Städte im Westen konkurrieren kann und die zahllosen Neubauten

[1]) Statistik über die am 1. Mai 1902 vorhandenen Schiffchen- und Handstickmaschinen.

[2]) Kommissionsbericht 1899. Seitdem hat die Zahl sicherlich ganz beträchtlich zugenommen.

in allen Straßen zeigen uns ein Eldorado für Bodenspekulanten und Bauunternehmer an. Alle öffentlichen Einrichtungen werden zu eng und ungenügend, alles dehnt und streckt sich, grünt und sprießt wie im Frühling Bäume und Sträucher. Und die Grundlage von alle dem — Spitzen. Ein recht luftiger Unterbau wird der ängstliche Volkswirt sagen, und der eingefleischte Ostelbier, wird wohl „Schwindel" zwischen den Zähnen murmeln, wenn er das hört. Aber der Plauener wird lachen und sagen: „Wir machen ja nicht Spitzen allein, sondern auch laces und dentelles", daher die Schilder. — Also eine Exportindustrie und zwar eine, die den Weltmarkt umfaßt und ihre Erzeugnisse in die entferntesten Winkel der Erde bis auf die Philippinen [1]) als „Plauener Spitzen" sendet. Der lokale Markt, und nehme man ganz Deutschland als solchen, hat kein dauerndes gleichmäßiges Bedürfnis nach Spitzen, da muß Plauen schon seine Sicherheit auf dem größtmöglichsten Absatzgebiet in aller Welt suchen. Die Plauener sind von altersher gewöhnt, mit fremden Ländern zu verkehren, schon im Mittelalter hatten sie einen regen Handel mit „Schlören", feinen Baumwolltüchern in den Orient, und Ende des 18. Jahrhunderts wurden Handstickereien vom Vogtlande bis nach Ostindien [2]) exportiert. Der Export der Maschinenstickerei, auf der die Spitzenfabrikation beruht, beginnt in stärkerem Maße ungefähr 1879 [3]) und überwiegt 1885 schon den inländischen Bedarf, [4]) im Jahre 1900 wird er sogar auf vier Fünftel der ganzen Spitzenproduktion [5]) geschätzt. Wir müssen daher schon den Export der Spitzen ins Auge fassen, wenn wir die Sicherheit des Plauener Glückes prüfen wollen. Dieser Export ging vor 1888 nur nach Österreich, Rußland, Dänemark und Schweden, während er jetzt sich hauptsächlich nach England, Frankreich und vor allem nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika richtet. [6]) Der Export von deutschen Fabrikaten nach den Vereinigten Staaten bildet aber auch ein wichtiges Tages-Problem in der deutschen Wirtschaftspolitik und wir können demnach vielleicht nach zwei Seiten nützen, wenn wir es uns zur Aufgabe machen, den Absatz der Plauener Maschinenspitze nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika zu betrachten.

---

[1]) Jahresbericht 1902.
[2]) Bein, die Industrie des Vogtlands S. 87.
[3]) Kommissionsbericht 1879.
[4]) „ 1886.
[5]) Dietrich, die Spitzenindustrie in Belgien und Frankreich, S. 3 flg.
[6]) Ebenda.

Allgemeiner Teil.

Geschichtliche Einleitung.

Die Herstellung von Spitzen, zunächst natürlich solchen, die allein mit der Hand gefertigt waren, in größerem Umfange wird auf den Kleiderluxus des 17. und 18. Jahrhunderts zurückgeführt.[1]) Mit der erheblichen Einschränkung dieses Luxus am Beginn des 19. Jahrhunderts wurden die in fast allen europäischen Ländern, besonders in Frankreich, England und Deutschland erstandenen Erwerbszweige an den Rand der völligen Ausrottung gebracht. Der wiedereinsetzende Luxus fand, nachdem die Arbeitslöhne beträchtlich gestiegen waren, seinen Liebling, die Spitze, wiederum nur für die wohlhabendsten Klassen erreichbar.[2]) Vor allem nun, um die teuren Arbeitslöhne zu umgehen, aber auch um durch Massenherstellung eine Verbilligung, und damit größere Absatzfähigkeit der Spitze zu erzielen, treffen wir überall in der 1. Hälfte des 19. Jahrhunderts Versuche an, Spitzen auf mechanischem Wege herzustellen, die zuerst in Nottingham auf Webstühlen besonders vermöge des Jaquardverfahrens eine praktische Lösung fanden. Außer in Nottingham erstand dann noch in Frankreich, in Calais eine große Industrie mechanisch-gewebter Spitzen. Auf einem anderen Wege und beträchtlich später gelang es der Schweiz um die Mitte des 19. Jahrhunderts und noch später dem sächsischen Vogtlande durch mechanisches Sticken Spitzen herzustellen. Diese mechanische Spitzenindustrie des Vogtlandes darf aber nicht etwa auf die Spitzenklöppelindustrie des benachbarten Erzgebirges zurückgeführt werden, sie hat sich vielmehr Ende der 1870er Jahre lediglich auf die ältere Hand- und Maschinenstickerei aufgebaut.

[1]) Dietrich, die Spitzenindustrie in Belgien und Frankreich, S. 3 flg.

[2]) Ebenda.

Die Handstickerei wurde vor etwas über 100 Jahren von Anna Nollain im Vogtlande eingeführt [1]) und erst 1810 vom Baumwollenhändler C. G. Krause und seiner Ehefrau geb. Schmidt nach Plauen verpflanzt. [2]) Sie verbreitete sich über das ganze Vogtland und Plauen nahm in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts keine wichtigere Rolle in diesem Industriezweige ein, als andere Städte des Vogtlandes. Die Grundlage zu seiner Bedeutung für die Stickereiindustrie wurde erst am 27. Oktober 1857 gelegt, als Fedor Schnorr [3]) die erste brauchbare Stickmaschine in Plauen einführte. Gerade in diesem Jahr hatte nach einer Blütezeit zu Anfang der fünfziger Jahre die Stickerei infolge der Baumwollkrisis und der veränderten Mode, die sich stärkeren Stoffen zugewendet hatte, schwer zu leiden. [4]) Zur rechten Zeit kam die Stickmaschine als Rettung. Die Maschinenstickerei erzeugte in der Hauptsache erst nur Stickereien zu Konfektionsartikeln und Ellenwaren wie Streifen und Einsätze (Entredeux und Bandes) einfacher, ordinärer oder mittlerer Qualität mit gleichmäßig fortlaufenden Mustern. Dagegen fertigte die auch heute noch vorhandene Handstickerei feinere Genres an. [5]) Sie fand bis 1871 eine durchgehends befriedigende Beschäftigung [6]) und wurde eine Hauptstütze der Baumwollindustrie des Vogtlandes. Plauen aber, das mit der Einführung der Stickmaschinen vor den übrigen Städten einen Vorsprung gewonnen hatte, ließ diesen Vorteil nicht wieder fahren, blieb mit seiner Maschinenzahl immer weit voran [7]) und entwickelte sich dadurch nicht nur zum wichtigsten Produktionsort, sondern vor allem zum Handelsplatz für die vogtländische Stickereiindustrie.

In den Jahren 1872—1874 trat für die Maschinenstickerei ein empfindlicher Rückschlag ein, in dessen Verlaufe viele Maschinen für 30—80 % des Anschaffungswertes in andere Hände übergingen. [8]) Im Jahre 1876 wiederholte sich der Rückgang noch schlimmer, der hauptsächlich auf die geminderte Verbrauchsfähigkeit und den Wechsel in der Mode, die einfache, glatte Kragen, Stulpen und enge Kleider, also glatte Unterröcke begünstigte, zurückgeführt wird, auch machte sich die englische

[1]) Amtlicher Katalog der Pariser Weltausstellung 1900, S. 288.

[2]) Bein, die Industrie des Vogtlandes, S. 200.

[3]) Daselbst S. 263. Jahresbericht 1882. S. 127.

[4]) Jahresberichte 1862 und 1863, S. 192 fg.

[5]) Bein, a. o. O. S. 393.

[6]) Jahresbericht 1864, S. 213. 1867, S. 160 fg. 1869, S. 129. 1870, S. 122.

[7]) Jahresberichte 1862 und 1863 a. o. O. und Statistik über die am 1. Mai 1902 vorh. Schiffchenmaschinen, wonach Plauen allein ein Drittel aller Schiffchenmaschinen besitzt.

[8]) Jahresberichte 1872—1874, S. 285.

Konkurrenz bemerkbar.[1]) Es ist bei der Überwindung dieser Krise besonders bemerkenswert, daß sie durch Erweiterung des Exports und durch eine ausgedehnte Stickerei um Lohn für die Schweiz und deren Zwischenhandel erfolgte.[2]) Die Maschinenstickerei der Schweiz ist älter, als die des Vogtlandes und hatte vor ihr dadurch einen großen Vorsprung. Sie war auch wohl im Besitze älterer Handelsbeziehungen als die vogtländische Stickerei und nutzte diese dadurch, daß sie nur die schlechtesten Muster zu gedrückten Lohnsätzen an das Vogtland abgab, gehörig aus.[3]) Dabei konnte sie noch den Namen einer Segensspenderin in Anspruch nehmen, da das Vogtland zufrieden war, wenn es wenigstens Arbeit hatte. Wie wir später sehen werden, ist es besonders der Absatz nach den Vereinigten Staaten, der auf diese Weise von der Schweiz beeinflußt wurde. Die schwere Krisis hatte jedoch für die einheimische Industrie den Vorteil gebracht, daß die hervorragenden Fabrikanten, in dem Verlangen, einen Ausweg aus dem Notstand zu schaffen, sich immer mehr der aufkommenden Tüllstickerei zuwandten und daß es vor allem der Firma Franz Mammen & Co. in Plauen unter Leitung ihres Mitinhabers Bickel gelang, nicht nur dichten, sondern auch offenen Tüll zu besticken. Diese Stickart wurde mit Recht Tüllspitze genannt, denn sie hat das Hauptmerkmal jeder Spitze, daß sie die Wirkung des Musters von seinem Grunde frei macht, oder, mit andern Worten, die Möglichkeit schafft, das Muster allein oder auf jedem beliebigen Hintergrund wirken zu lassen.[4]) Mit dem letzten Viertel des Jahres 1880 kam die Tüllspitze zu größerer Verwendung[5]), und schaffte damit für die vogtländische Maschinenstickerei eine gesündere Basis, so daß es zum ersten Male gelang, sich von dem Schicksal der Schweizer-Stickerei, die im Jahre 1881 eine Krise durchmachte, durch den epochemachenden Erfolg der Tüllspitze abzusondern.[6])

Im Anfang der achtziger Jahre stand die sächsische Maschinenstickerei völlig unter dem Einfluß der Tüllspitze,[7]) deren steigende Nachfrage, zur Ehre der Industrie sei es gesagt, eine fortschreitende[8]) Entwickelung in der Fabrikation hervorrief.[9])

---

[1]) Jahresberichte 1876, S. 176.
[2]) Jahresbericht 1879, S. 237.
[3]) Jahresbericht 1877, S. 201.
[4]) Tina Frauberger, die Technik der Spitzen, S. 13.
[5]) Jahresbericht 1880, S. 225.
[6]) Berichte d. Direktoriums 1881, S. 3. Jahresbericht S. 160 u. 163, 164.
[7]) Jahresbericht 1883, S. 121. Bericht des Direktoriums, S. 4.
[8]) Spitzenindustrie, Jahrgang 1900. Nr. 1.
[9]) Jahresbericht 1883, S. 121 fg. Bericht des Direktoriums 1882, S. 27.

„Im letzten Teil des Jahres 1883 wurden namentlich in Plauen, Eibenstock und Klingental Versuche gemacht mit einer dem irischen Point ähnlichen Spitze (irische Point, Luftstickerei), die auf leichte, nach ihrer Fertigstellung auf chemischem Wege zerstörte Stoffe gestickt wurden. Aber so schön die Imitation ausfiel, konnte sie sich doch noch nicht im gewünschten Maße einbürgern, wozu vielleicht die große Ähnlichkeit mit dem überhaupt nicht mehr beliebten früheren Guipuregenre beitrug" oder, weil, wie wir auf Grund späterer Betrachtungen hinzufügen können, die bis 1884 dominierende Stellung der Tüllspitze diese sogenannte Luft- oder besser Ätzspitze vielleicht nicht aufkommen ließ. Auch mußte die Fabrikation dieser neuen Erfindung sich noch, wie begreiflich ist, in der Geschmacksrichtung an die damals unbeliebte Klöppelguipurespitze des nahen Erzgebirges anlehnen.[1])

Mit der oben wörtlich zitierten Stelle kündigte der Jahresbericht der Handels- und Gewerbekammer zu Plauen von 1883 auf Seite 122 die Fabrikation der Ätzspitzen an, denen Plauen sein rasches Aufblühen in den letzten Jahrzehnten verdanken sollte. Gerade die Ätzspitze bildet seitdem ein Dominium von Plauen und so sehen wir auch, daß, wie die Tüllspitzen unter der Bezeichnung Saxon laces auf dem Weltmarkt eingeführt wurden, die Ätzspitze in den Lace terms defined des amerikanischen dry goods Economist[2]) mit Plauen-lace folgendermaßen bezeichnet wird: applied to all laces emanating from that section and including imitations of nearly all point laces, which are embroidered on a wool ground, this being afterwards dissolved in acid and the cotton or silk deseign left intact.

Doch, bevor die Ätzspitze ihren Triumphzug beginnen konnte, schlugen über der vogtländischen Stickerei nochmals die Wellen des Unglücks zusammen. Aus Gründen, die wir noch näher betrachten werden, hatte eine schreckenerregende Verschlechterung der Fabrikate die sächsischen Artikel aus der Mode gebracht. Mit dem Jahre 1885, in dem plumpe, mit der Schiffchenmaschine hergestellte Sachen vorherrschten,[3]) begann eine gefährliche Krise, die sich besonders auf die Jahre 1886 und 1887 erstreckte. Im Jahre 1886 war die Lage trostlos[4]) und das Jahr 1887 brachte nur dadurch eine kleine Besserung, daß sich die sächsische Industrie

[1]) Jahresbericht 1884, S. 135 flg. Jahresbericht 1883, S. 121. Jahresbericht 1881, S. 162.

[2]) Nr. 3082 vom 1. August 1900. S. 33 u. öft. a. a. O.

[3]) Jahresbericht 1885, S. 121

[4]) Jahresbericht 1886, S. 123. 1887, S. 132.

auf Gnade und Ungnade der Schweizer Stickerei in die Arme warf. Sie mußte, nur um ihr Dasein zu fristen, für diese um Lohn auf dem Wege des Veredelungsverkehrs sticken, der deshalb nach der maßgebenden St. Gallener Berechnung (siehe unten) den ungeheuren Umfang von 228 700 kg im Jahre 1887, und von 214 941 kg im Jahre 1888 erreichte. Diese Abhängigkeit war vor allem deshalb so gefährlich, weil die Schweiz in Sachsen wiederum nur die ordinärsten, billigsten Muster sticken ließ, was der Fabrikationstechnik sehr schädlich war und den Ruf der sächsischen Ware auf das Äußerste herabbrachte.

Die mit dem Jahre 1888 einsetzende Besserung beruhte auf dem Hervortreten besserer Artikel, vor allen anderen der Ätzspitze,[1]) auf deren Herstellung sich die leitenden Plauener Fabrikanten mit ebensoviel Eifer und Energie, wie Geschick warfen,[2]) wobei sie schon 1888 eine bisher noch nicht dagewesene Vervollkommnung erreichten.[3]) Die Ätzspitze und daneben weiter die Tüllspitze bildeten von da ab bis heute die Grundlage der vogtländischen Maschinenstickerei, und ermöglichten ihr, sich selbständig von der älteren Schweizer Industrie zu machen, wie der Rückgang der Lohnstickerei für die Schweiz nach folgender Statistik beweist.

Stickerei-Veredlungsverkehr

des Bezirks der Handelskammer Plauen für die Schweiz nach den Angaben des kaufmännischen Direktoriums in St. Gallen.

1877	9 550	kg	1885	59 900	kg	1893	28 148	kg
1878	13 550	„	1886	111 100	„	1894	16 206	„
1879	ca. 30 000	„	1887	228 700	„	1895	42 300	„
1880	18 400	„	1888	214 941	„	1896	44 301	„
1881	12 500	„	1889	101 440	„	1897	22 131	„
1882	20 100	„	1890	139 900	„	1898	17 398	„
1883	29 200	„	1891	30 242	„	1899	21 802	„
1884	28 900	„	1892	41 171	„	1900	13 582	„

Diese hatte zuerst die Spitzenfabrikation vernachlässigt, sodaß Anfang der neunziger Jahre in Sachsen die Stickerei einen flotten Geschäftsgang hatte, während die Schweizer Konkurrenz 1891 und 1892 zu ihren schlechtesten Geschäftsjahren zählt.[4]) Erst 1897 meint der

[1]) Jahresbericht 1888, S. 132.
[2]) Bericht des Direktoriums 1888, S. 20. 1891, S. 17.
[3]) Jahresbericht 1888, S. 134.
[4]) Bericht des Direktoriums 1891, S. 16 und 1892.

Bericht des kaufmännischen Direktoriums über Handel, Industrie und Geldverhältnisse des Kantons St. Gallen, daß die Schweiz den Vorsprung der Sachsen in der Spitzenindustrie eingeholt und sogar überholt habe, und führt dies besonders auf die Aufnahme der von ihr eingeführten Bohrspachtelsachen [1]) zurück. Bemerkenswert an der Entwickelung seit 1890 war die mit Ausnahme von 1898 stetig wachsende Bedeutung der amerikanischen Bestellungen in Sachsen, die besonders in den letzten Jahren oft ausschlaggebend war.[2])

Seit der Einführung der Ätzspitzen entwickelte sich die für die vogtländische Stickerei ausschlaggebende Spitzenfabrikation, abgesehen von kurzen Schwankungen ohne dauernde Depression zu immer größerem Umfange bis schließlich das Jahr 1902 selbst die kühnsten Erwartungen übertraf und, wie die Plauener sagten, alles ging. Das Jahr 1903 brachte eine Abschwächung, die weder verwunderlich, noch ohne weiteres gefährlich ist, aber umsomehr Anlaß gibt, die Grundlagen des Glückes einmal näher ins Auge zu fassen, damit man für schlechte Zeiten gewappnet ist.

I. Der Charakter der Spitze mit Beziehung auf ihren Absatz.

A. Als Produkt.

Wir haben uns zur Aufgabe gestellt, einen Teil des Absatzes Plauener Spitzen zu betrachten. Die Schilderung des Absatzes eines Artikels kann aber nur dann die nötige Klarheit erbringen, wenn man erst feststellt, inwieweit die Herstellung des Artikels mittel- oder unmittelbar auf den Absatz einzuwirken geeignet ist, und wie dieselbe vor allem die Stellung des Fabrikanten bei der Preisbildung beeinflußt. Die Betrachtung der Herstellung der Plauener Spitzen wird für uns aber dadurch noch von ganz besonderer Bedeutung, daß die außerordentliche Mannigfaltigkeit, die gegenüber anderen Artikeln die Spitze besitzen muß, dem einzelnen Produkt einen großen Einfluß gibt. Auch bilden die Eigenart der einzelnen Produktionsfaktoren, der Arbeitskräfte, der Maschinen und des Rohmaterials in der Spitzenindustrie ein für die

[1]) Bericht 1897, S. 15.

[2]) Jahresbericht 1890, S. 149. 1891, S. 159. 1892, S. 170. 1899, S. 210. 1900, S. 167. 1901, S. 201.

letzte Preisbildung bemerkbares, dauernd maßgebendes Element, dessen Kenntnis besonders für den nicht mit der Industrie Vertrauten für das Verständnis der Absatzentwickelung unentbehrlich erscheint.

Die Industrie, mit der wir uns beschäftigen, nennt sich gewöhnlich „Stickerei- und Spitzenindustrie". Schon über diesen Dualismus wird sich der Unkundige durch die Frage orientieren müssen, ob denn die Plauener Spitzen nicht auch Stickereien seien, da sie doch auch gestickt würden. Tatsächlich liegt auch der Unterschied zwischen Stickerei und Spitze viel weniger in der verschiedenen Herstellungsweise, d. i. nämlich in der Verschiedenheit des zu bestickenden Grundstoffs, als in der verschiedenen Wirkung des Erzeugnisses. Bei der Stickerei bildet nämlich der bestickte Stoff ein wichtiges Element der Wirkung, während er bei der Spitze, wenn er nicht, wie bei der Ätzspitze, ganz in Wegfall kommt, doch zum mindesten eine gegenüber dem Muster untergeordnete Rolle spielt, so z. B. insbesondere bei der Tüllspitze. Eine scharfe Unterscheidung zwischen Stickereien und Spitzen ist noch nicht gegeben, das Gesagte wird aber für unsere Zwecke genügen.

Die Maschinenstickerei ist ausgegangen von der Herstellung von Stickereien auf dichtem, baumwollenen Stoff, wie Kambric, Nansoc, Madapolam und Kongreßstoff, die jedoch im Vogtlande seit den achtziger Jahren vorigen Jahrhunderts gegenüber der Fabrikation von Tüll- und Ätz- oder Luftspitzen zurückgetreten ist. Wir können deshalb diese in den Vordergrund unserer Betrachtungen stellen, und brauchen die Stickereien nur nebenbei zu behandeln. Eine Zwischenstufe bilden die zu erwähnenden Spachtelarbeiten, bei denen der Grundstoff, teilweise mittels Ausschneiden entfernt wird. Das Stickgarn besteht meist aus Baumwolle, zum kleineren, aber nicht unwichtigen Teile, aus Seide, in neuester Zeit auch aus mercerisierter Baumwolle, sogenanntem Glanzgarn und endlich als vorübergehende Saisonneuheit aus Kunstseide. Die angewandte Stichart ist der Plattstich, während der Kettenstich der auch im Vogtlande vorhandenen Tambourstickerei zu Grunde liegt.

Der Hergang der Produktion ist kurz folgender: Das Muster, das vom Dessinateur, oder besser, Entwerfer hergestellt und vom Fabrikanten als zur Produktion geeignet angenommen ist, wird dem Vergrößerer zur Herstellung der 6 mal vergrößerten Schablone übergeben. Darauf bestickt nach dieser Schablone der Sticker an der Stickmaschine den Grundstoff, der in diese in einem — entsprechend der Stichführung — beweglichen Rahmen eingespannt ist. Dabei wird jeder vom Sticker an der Schablone angegebene Stich von ungefähr 150 Nadeln ausgeführt, die

genau in bestimmten Abständen, sogenannten Rapporten an einem Wagen angebracht sind. Es gibt mehrere Rapporte, die üblich sind, am üblichsten sind $^4/_4$ und $^6/_4$, die durch Herausnehmen jeder zweiten Nadelauf $^8/_4$ und $^{12}/_4$ ausgedehnt werden können.[1]) Das Muster ist genau an den Rapport gebunden, da jedes von einer Nadel ausgeführte Muster genau an das der folgenden anschließen muß. Ist der Stoff gestickt, so wird die Stickerei gefärbt, in der Bleicherei gebleicht und appretiert, sowie bei der Ätzspitze der Grundstoff auf chemischem Wege entfernt. Dieses Ätzen beruht auf dem verschieden zerstörenden Einfluß, den gewisse chemische Präparate auf tierische oder pflanzliche Organismen, besonders Wolle und Baumwolle, haben. Ist dies Produkt nun soweit hergestellt, so wird es gezäckelt, d. h. von den überflüssigen Fäden befreit, eventuell werden seine zusammengehörigen Teile zusammengenäht und schadhafte Stellen ausgebessert. Schließlich wird die fertige Ware auf Pappkarten und die letzten Lagen auf Seidenpapier gezogen, um sie besser zur Geltung zu bringen, oder sonstwie zum Verkaufe „aufgemacht".

Die Färberei, Bleiche, Appretur und das Ätzen faßt man unter der Bezeichnung Ausrüstung zusammen. Sie wird ausschließlich in besonderen Fabriken in Plauen oder anderen Orten des Vogtlandes um Lohn für den Stickerei- und Spitzenfabrikanten gefertigt. Sie ist besonders bei den Luftspitzen von größter Wichtigkeit und bei diesen wieder vor allem bei den feinen. Die übrige Fertigstellung wird von den Fabrikanten selbst geleitet. Und zwar beschäftigen sie durch das Zäckeln und Ausbessern schadhafter Stellen und dergleichen eine ausgedehnte Hausindustrie, während das „Aufmachen" der Ware in den Händen der Spitzenfabrikanten selbst ruht.

Wenden wir uns zuerst zu der Betrachtung der Gesamtheit der Plauener Spitzenfabrikanten und ihrer Tätigkeit als Produzenten, um uns dadurch für ihre Stellung als Absatzvermittler vorzubereiten. Was zunächst ihre Zahl anbetrifft, so ergibt eine flüchtige Statistik, die aber für unsere Zwecke genügt, auf Grund des Verzeichnisses der im Bezirke der Handelskammer Plauen in die Handelsregister eingetragenen Firmen nach dem Stande von Anfang Juni 1903 das in der Tabelle S. 11 wiedergegebene Bild. Zu dieser Statistik ist nun folgendes zu bemerken. Die darin aufgeführten Stickereigeschäfte sind zum Teil Tambourstickereien, die auf die Spitzenfabrikation keinen Einfluß haben, zum Teil aber Handmaschinenstickereien und solche für Stickereien auf dichtem Grund, vor allem auf Madapolam. Immerhin sind diese nicht ganz außer acht zu lassen.

[1]) Diese Maße sind rheinischer Zoll.

Aufstellung

über die Spitzen- und Stickereigeschäfte des Handelskammerbezirks Plauen nach dem Verzeichnisse der ins Handelsregister eingetragenen Firmen vom Juni 1903.

Geschäftszweige	Spitzen	Stickerei	Stickerei u. Spitzen	Stickerei, Spitzen und Konfektion	Stickerei, Spitzen mit anderen Geschäftszweigen	Summe der vorangegang. Firmen	Eintragungspflichtige Lohnstickereien
Stadt Plauen	117	103	52	53	18	343	34
Übriger Bezirk	20	87	5	28	4	144	57
Im ganzen Bezirk	137	190	57	81	22	497	91

Die Zahl der Spitzenfabrikanten, von der der Löwenanteil auf Plauen kommt, ist im Verhältnis zum Umfange der Produktion, der allerdings mit 80 Millionen Mk. für das Jahr 1902 nicht zu hoch eingeschätzt erscheint, eine beträchtliche, denn schon geringe Mengen Spitzen haben einen verhältnismäßig hohen Wert. Wenn wir dazu noch erwägen, daß darunter eine Anzahl Geschäfte, die einen Umsatz von Millionen haben, inbegriffen sind, so wird sich die oft gehörte Klage[1]) als glaubhaft erweisen, daß die vielen kleineren Fabrikanten die geschäftliche Berechnung im ganzen Industriezweige durch ungenügende Kalkulation noch schwieriger machen, als sie ohnehin schon ist. Auch ist in Zeiten der Hochkonjunktur der Andrang neuer Elemente sehr stark. Dies ergibt sich auch daraus, daß im Jahre 1903, das doch schon stark Anzeichen der Verflauung an sich zeigte, beim Stadtrate zu Plauen 29 Personen neue Spitzen-, 16 neue Stickerei- und 4 neue Spitzen- und Stickereigeschäfte zum Gewerbebetriebe anmeldeten. Auch wurden innerhalb der sechs Monate Juni bis November ungefähr 30 neue Spitzen- und Stickereigeschäfte ins Handelsregister des Plauener Amtsgerichts eingetragen. Aus der Tabelle Seite 12 ergibt sich ebenfalls der ungeheure Zuwachs an Fabrikanten in Plauen während der letzten Jahre.

Der starke Zudrang hat seinen Hauptgrund in der leichten Zugänglichkeit[2]) der Spitzenfabrikation, und deren großen Gewinnen in guten Zeiten. Zum Anfangen gehören ein oder zwei Zimmer mit Bureaueinrichtung, die Kenntnisse eines leidlich gewandten Kommis und ein

[1]) So auch wieder im Leitartikel vom 29. Dezember 1903 des Vogtländischen Anzeigers und Tageblattes.

[2]) Siehe auch den Seite 10 in Anm. 1 erwähnten Leitartikel.

Kapital, das dazu ausreicht, wenige Muster herstellen zu lassen und vielleicht noch die Stickbleichlöhne und den Wollstoff zu bezahlen, wobei aber mit Kredit noch manches zu erreichen ist. Alle technische Arbeit bei Herstellung der Spitzen ist Lohnwerk und kann an selbständige Unternehmer außer dem Hause vergeben werden. Natürlich sind so gegründete Geschäfte von höchst fragwürdiger Existenzmöglichkeit, aber solange die Hochkonjunkturen anhalten, existieren sie eben und bringen nicht nur die Preise, sondern auch die Technik der Spitzen herunter, da die Inhaber oft nicht einmal die Güte der Arbeit ihres Stickers beurteilen können.

Die Stickerei- und Spitzenfirmen

im Amtsgerichtsbezirk Plauen

nach den Verzeichnissen der im Bezirke der Handels- und Gewerbekammer Plauen eingetragenen Firmen von 1885, 1889, 1893, 1895, 1897, 1900 und 1903.

	Geschäftszweige:					Summe
	Spitzen[1])	Stickerei	Spitzen und Stickerei	Stickerei oder Spitzen oder beide mit Konfektion	Stickerei oder Spitzen od. beides mit anderen Geschäftszweigen[2])	
1885	—	54	—	64	13	131
1889	—	74	—	59	21	154
1893	—	107	—	43	5	155
1895	—	156	—	40	13	209
1897	—	166	—	38	16	220
1900	47	109	26	40	19	241
1903	117	103	52	53	18	343

Anmerkung: Nach dem Jahresbericht 1872 existierten in Plauen 32 Stickereietablissemts mit 3 und mehr Maschinen, die durchweg auf eigene Rechnung und 140 Etablissements, die größtenteils, aber nicht ausschließlich um Lohn arbeiten (also meist Lohnstickereien waren.)

Diese leichte Zugänglichkeit für Fabrikanten, infolge deren die Zahl der Fabrikanten womöglich noch rascher wächst, als die Absatzmöglichkeit, ist wohl hauptsächlich daran schuld, daß in der Allgemeinheit die Plauener Spitzenfabrikanten als nicht sehr kapitalskräftig gelten können, wenn sich dies auch natürlich infolge des Aufschwunges der letzten Jahre etwas gebessert haben mag. In dieser geringen Kapitalkraft, in der großen Zahl von kleinen Fabrikanten und deren raschen Zunahme liegt aber entschieden eine Schwäche der Plauener Industrie gegenüber den auswärtigen Händlern.

[1]) Bis 1900 sind die Spitzengeschäfte unter die Stickereigeschäfte gerechnet.

[2]) Die anderen Geschäftszweige sind meist Weißbaumwollwebereien oder Gardinenfabriken.

Es wird sich nun die Frage aufdrängen, durch was die guten und soliden Geschäfte sich von den Eintagsfliegen unterscheiden. Die Differenzierung kann nach zwei Richtungen erfolgen, erstens nach der Persönlichkeit des Fabrikanten und zweitens nach der Organisation des Geschäfts und des darin angelegten Kapitals. Die Persönlichkeit des Fabrikanten spielt dadurch eine große Rolle, daß je feiner sein Geschmack, je größer seine Kenntnisse der gesamten Produktion von echter und Maschinenspitze, im Erzgebirge, in der Schweiz, Frankreich, Italien, England und wo sonst in aller Welt, je reicher seine Erfahrungen auf dem Spitzenmarkte in den Luxuszentren, vor allem Paris, Wien London und New-York hinsichtlich der Wünsche der großen Welt sind, desto eher es ihm gelingen wird, seinen Fabrikaten einen originellen Geschmack zu geben, Neues zu schaffen, der Mode vorauszufühlen und die richtigen Muster zu führen. Geschäfte, die in dieser Richtung den Schwerpunkt ihrer Tätigkeit suchen, die sogenannten Nouveautésfabrikanten, sind infolge der hohen an sie gestellten Anforderungen natürlich nur vereinzelt. Sie haben gegenüber dem Durchschnitt der Fabrikanten bei der Preisbildung eine bei weitem unabhängigere Stellung. Von ihrer Wichtigkeit werden wir noch zu hören bekommen. Eine andere Möglichkeit, einem Stickereigeschäfte eine solidere Basis zu gewähren, besteht darin, daß man diese Basis verbreitert und den Konjunkturen ein größeres Angriffsobjekt entgegenstellt, nach dem alten Erfahrungssatz, daß die Konjunkturen bestimmte Artikel vorzugsweise treffen und gleichzeitig dagegen andere Artikel heben.[1]) Natürlich erfordert die breitere Geschäftsbasis ein größeres Kapital, das bei verhältnismäßig wenig Plauener Spitzenfirmen vorhanden ist.

So sind es denn auch in der Tat die wenigen größeren kapitalkräftigen Geschäfte, die ihre Tätigkeit außer auf Spitzenfabrikation auf Stickerei und Konfektion[2]) und die kapitalkräftigsten auch auf Gardinenfabrikation und Weberei basiert haben. (Vgl. die Tabelle S. 11, Spalte 4 und 5.)

Diese Geschäfte heben im Gegensatz zu den Nouveautéfabrikanten mehr ihr kapitalistisches Unternehmertum, als die bessere Technik in der Spitzenfabrikation über die Masse der anderen Fabrikanten.

Von der Verbreitung der Geschäftsbasis durch die Vermehrung der Muster und die Vergrößerung des Umsatzes haben wir hier nicht zu

[1]) Bein, S. 402.

[2]) Zu dem Ausdruck Konfektion ist hier zu bemerken, daß darunter 1. die Verbindung von verschiedenartigen Stoffen und Artikeln zu einem Gebrauchsgegenstand und 2. die Verbindung von getrennt hergestellten Teilen eines gleichartigen sog. Spitzengegenstandes verstanden werden kann. Wenn in Folgendem von Konfektion gesprochen wird, ist die sub 1 zu verstehen.

sprechen. Denn bei dieser Art handet es sich um die Stellungnahme des einzelnen Fabrikanten zum jeweiligen Markt, während wir es hier mit der dauernden Grundlage seines Geschäftes zu tun haben.

Der alte Satz, daß in der Beschränkung sich der Meister zeigt, hat in der ganzen modernen rationellen Wirtschaftsweise eine weitgehendste Arbeitsteilung geschaffen. So auch in der Spitzenfabrikation, wo sie in den Spezialitäten ihren Ausdruck findet. Solche Spezialitäten gibt es in der Spitzenfabrikation in Unmenge, hinsichtlich der Genres wie Valencienne, Kluny, Alençon, Mirecourt usw., hinsichtlich der Qualität in Abstufung von ein paar hundert Mark für den Doppelzentner bis zu 1000 Mk. und mehr für 5 kg.,[1]) hinsichtlich der Herstellungsart wie Luftspitzen, Tüllspitzen,[2]) Luft- mit Tüllspitzen, Luft-Musselinspitzen, Kreplissespitzen und anderer mehr, hinsichtlich der Verwendungsart als Einsatz, Kragen, Volant, Hutputz, Ärmel und Tausenderlei, was eine Dame sich alles ausdenken kann. Jeder Fabrikant, der sich nur einigermaßen über das gröbste Pfuschertum gewöhnlichster Stapelware erhebt, hat seine Spezialitäten, die er besonders pflegt. Aber diese Spezialitäten, ebenso wie die Nouveautés allein können nicht die Basis eines Plauener Spitzengeschäftes bilden. Selbst die Fabrikanten der feinsten Sachen sind gezwungen eine Menge anderer Spitzenartikel herzustellen, nämlich die von der Mode begünstigten und Stapelwaren. Die Bevorzugung der Nouveautés und Spezialitäten scheidet nur die Fabrikanten besserer Waren von der großen Masse der Nachahmer und Produzenten ordinärer Spitzen.

Bei der Betrachtung der Herstellungsweise muß sich uns auf den ersten Blick der Eindruck aufdrängen, daß bei der Produktion von den drei Produktionsfaktoren, Arbeit, Maschinen und Material die menschlichen Arbeitskräfte die wichtigste Rolle spielen. Dies erscheint auch nicht verwunderlich, wenn man das Fadengewirr eines Musters betrachtet. Und doch ist die Herstellung dieses Fadengewirrs durch den Sticker für die Höhe des Wertes im fertigen Fabrikat durchaus nicht der allein maßgebende Faktor menschlicher Handarbeit, vielmehr sprechen die Nebenarbeiten des Ausschneidens, Zäckelns, Ausbesserns usw. gewaltig mit. Man kann, und das ist sicher nicht zu hoch gegriffen, bei Stickerei und Spitzen rechnen, daß der Wert der Ware zu 50 % aus Arbeitslöhnen sich zusammensetzt und daß von diesen Löhnen mindestens 50 % auf die Heimarbeit des Ausschneidens und Zäckelns usw. entfallen.[3]) Die

[1]) Jahresbericht 1889, S. 144. 1890, S. 155.
[2]) Kommissionsbericht 1882. Jahresbericht 1902, S. 175.
[3]) Kommissionsbericht 1901.

Stabilität der Löhne ist demnach für die endgültige Feststellung der Preise von ungeheurer Bedeutung. Mit dieser Stabilität ist es aber äußerst schlimm bestellt.

Nur wenigen großen Firmen[1]) wird es schon möglich sein, sich einen eigenen Musterentwerfer zu halten, da schon ein großer Bedarf dazu gehört, einen solchen voll zu beschäftigen. So ist denn auch das Musterentwerfen, gewöhnlich verbunden mit der Musterzeichnerei, ein selbständiges Gewerbe. Die Selbständigkeit des Musterentwerfers hat für den Fabrikanten nun zwar den großen und ausschlaggebenden Vorteil, daß er seine Musterung nach den Entwürfen verschieden beanlagter und besser ausgebildeter Entwerfer reichhaltiger gestalten kann, als er es mit Hülfe eines eigenen Entwerfers darstellen kann. Andererseits macht es aber natürlich bis zu einem bestimmten Grade besonders den kleinen Fabrikanten von der Gunst und dem guten Willen dieser wichtigen Produktionsfaktoren abhängig und ermöglicht Außenstehenden leicht den Zugang zur Produktion, da diese sich von den Musterzeichnern jederzeit Muster anfertigen und durch Lohnsticker ausführen lassen können.

Das für die Preisbildung maßgebendste Arbeitselement sind allerdings die Sticker infolge der heftig schwankenden Stichpreise. Bei ihrer Betrachtung muß man unterscheiden, die Lohnmaschinenbesitzer, bezw. die Lohnmaschinenpachter auf der einen Seite, die Sticker, d. h. die eigentlichen technischen Arbeiter auf der andern Seite.[2]) Bei einer Darstellung der gewerblichen und sozialen Organisation der sächsischen Spitzenindustrie[3]) würde dieser Unterschied natürlich grundlegend sein, für uns ist er von geringerem Wert, da auf die endgültige Preisbildung für die Spitzen durch die Fabrikanten die Lohnstickmaschinenbesitzer und die Sticker denselben Einfluß haben. Die Lohnberechnung zählt nach 1000 Stichen. Dabei sei noch erwähnt, daß über die Zählungsweise

[1]) Jahresbericht 1871, S. 359.

[2]) Dietrich, die Industrie des Vogtl. usw. in „Unser Vogtland" 1895 Heft 5, Seite 2.

[3]) Eine solche Darstellung bietet auch volkswirtschaftlich ein großes Interesse und ist in den ähnlich sich gestaltenden Verhältnissen der St. Gallener Stickereiindustrie schon wiederholt Gegenstand volkswirtschaftlicher Studien gewesen. Siehe die Literatur bei Dr. Fr. Sester, die wirtschaftliche Lage der hausindustriellen Handmaschinenbesitzer in der Ostschweiz. Hierzu ist zu bemerken, daß die Schweiz im Gegensatze zum Vogtlande die Stickerei mit Schiffchenmaschinen, die im Vogtlande den Grundstock bildet, meist in Fabriken betreibt. In der Schweiz besitzen 45 Betriebe mit über 16 Maschinen 1785 von 2670 Schiffchenmaschinen. Die Arbeitsorganisation d. sächs. Stickereiindustrie entspricht danach der der Handmaschinenstickerei in der Schweiz.

eine ganz erhebliche Unsicherheit geherrscht hat, die man durch ein zwischen den Lohnmaschinenbesitzern und Fabrikanten vereinbartes Stichzählungsregulativ, das am 2. Mai 1904 in Kraft treten soll, hoffentlich zum Segen der ganzen Industrie mit Erfolg zu beseitigen strebt.

Die Wichtigkeit der Stickmaschinenbesitzer, kurz oft auch nur Lohnsticker genannt, erhellt aus der Statistik vom 1. Mai 1902. Nach dieser waren nur 1209 Schiffchenmaschinen und 982 Handstickmaschinen in 87 bez. 84 Fabriken — die Zahl der Stickereifabrikanten beträgt 343 in Plauen allein — aufgestellt, während 3214 Schiffchenmaschinen sich in den Händen von 1196 Lohnstickern befanden. Dabei ist noch zu beachten, daß eine große Lohnstickerei mit 40—50 Schiffchenmaschinen irrtümlich als Fabrikantenbetrieb eingesetzt ist und daß die starke Vermehrung der Stickmaschinenzahl — sie soll jetzt ungefähr 7000 sein —, die in der Statistik noch nicht zum Ausdruck kommt, wohl hauptsächlich auf Anschaffungen der Lohnsticker[1]) beruht.

Die Lohnsticker bekommen den Stoff, die Muster, resp. die Schablonenzeichnungen vom Arbeitgeber, dem Fabrikanten. Das Stickgarn liefern sie selbst und müssen es, auch wenn sie dasselbe, wie häufig geschieht, vom Fabrikanten entnehmen, aus eigenen Mitteln bestreiten.[2]) Sie liefern die Stickerei ungebleicht[3]), ungefärbt, kurz, nicht ausgerüstet ab. Sie sind, wie man sieht, kleine Unternehmer, aber solche ohne kaufmännisches (wohl aber mit kapitalistischem) Risiko. Die Handels- und Gewerbekammer Plauen hat in einem Gutachten[4]) für Lohnstickereien erst beim Besitze von 7 Maschinen den Zwang zur Eintragung der Handelsfirma und damit nach dem Handelsgesetzbuch zur Buchführung festgesetzt.

Die Kapitalsanlage in Stickmaschinen — eine solche kostet ungefähr 3000—3500 Mk. — ist in guten Zeiten, also auch besonders in den letzten Jahren, außerordentlich rentabel gewesen. Es haben sich deshalb in diese Position außer den eigentlichen Stickern, denen die Verbesserung ihrer sozialen Stellung zu wünschen ist, auch eine große Anzahl von kleinsten Kapitalisten hereingedrängt, die von der Stickerei keine Ahnung haben. Alle diese kleinen Leute, welche nicht in der Lage sind, die meist alljährlich eintretende stille Zeit zu überdauern — bei dem saisonartigen Charakter der Spitzenindustrie werden Stichpreisschwankungen allerdings

[1]) Siehe die bereits erwähnte Maschinenstatistik.
[2]) Jahresbericht 1871, S. 357.
[3]) Dietrich, die Industrie loc. cit.
[4]) Kommissionsbericht 1900.

nie ganz zu vermeiden sein — machen in der stillen Zeit, durch ihre um jeden Preis angebotene Arbeit, in der guten Saison von November bis März, wo die Arbeitskräfte oft nicht ausreichen,[1]) aber durch ihre übertriebenen Lohnsteigerungen ihren Kunden den Fabrikanten eine gesunde Kalkulation sehr schwer und reizen diese zu spekulativer Produktion.[2]) Die Lohnmaschinenbesitzer und Sticker leiden unter diesen Schwankungen natürlich selbst am meisten.[3]) Die Löhne reagieren außerordentlich schnell.[4]) So wurden sie z. B. im Jahre 1890, nachdem die ersten vier Monate flotten Geschäftsgang gebracht hatten, sofort von 70 auf 50 Pfg. für 1000 Stiche geworfen und wichen dann noch auf 40 Pf.[5]) So groß mögen die Schwankungen jetzt nicht mehr sein, doch sind Schwankungen von 20 % in einem Jahr nichts ungewöhnliches, und das Jahr 1904 hat wohl einen bei weiten stärkeren Rückgang gebracht gegenüber 1903. Die Folge davon ist, daß die solide Schiffchenlohnstickerei oft außerordentlich schwer unter der Konkurrenz der wilden Geschäfte zu leiden hat, die ohne alle vernünftige Kalkulation in Zeiten schlechter Beschäftigung durch ebenso unvernünftige wie verderbliche Preisdrückerei die Industrie schwer schädigen.[6])

Diese Unsicherheit in den Sticklöhnen zu beheben, ist verschiedentlich versucht worden, am wirksamsten[7]) durch den Zentralverband der Stickereiindustrie mit Hülfe von Minimallohn, Maximalarbeitszeit und Verbandsverkehr in der Zeit vom 15. Februar 1886 bis 1893.[8]) Ihm gehörten die Lohnstickerei wie ein großer Teil der Fabrikanten an, er war auch mit dem Stickereiverbande der Ostschweiz und des Vorarlberges verbunden, dessen Bestehen eine umfangreiche Literatur hervorgerufen hat und dessen Untergang auch seiner wurde.

Jetzt besteht diese Unsicherheit wieder in vollem Umfange und erschwert den Fabrikanten die Preisbildung ungemein. Da die Lohnschwankungen auch nicht vor der Öffentlichkeit geheim gehalten werden können, kommen sie auch den Kunden der Fabrikanten zu Ohr und erleichtern ihnen den Preisdruck.

[1]) Kommissionsbericht 1901.
[2]) Dietrich, Die Industrie. loc. cit. S. 7.
[3]) Jahresbericht 1895, S. 185.
[4]) Jahresbericht 1891, S. 165.
[5]) Jahresbericht 1890, S. 153.
[6]) Kommissionsbericht 1900.
[7]) Dietrich, in „Unser Vogtland", 1895, Heft 5, S. 3.
[8]) Jahresbericht 1893, S. 173.

Eine andere Gefahr, die die Stellung der Lohnsticker in der Spitzenindustrie mit sich bringt, ist, daß sie sich in schlechten Zeiten, wo sie ohne Beschäftigung sind, leicht auf Selbstfabrikation werfen können. Im Jahre 1876 wenigstens haben sie es getan und brachten dadurch, nachdem das Geschäft für bessere Qualitäten für Sachsen sowieso aufgehört hatte, es bald soweit, auch in den billigen und vor allen den Stapelmustern die Preise gründlich zu ruinieren dadurch, daß sie für auswärtige Grossisten womöglich noch billiger stickten, als für die Fabrikanten des Bezirks.[1]) Es läßt sich denken, daß auch durch die Gefahr der Selbstfabrikation der Lohnsticker die Stellung der Plauener Fabrikanten gegenüber Händler und Konsumenten in schlechten Zeiten noch besonders geschädigt wird.

Auf die hochinteressante Technik können wir hier nicht eingehen. Für uns ist sie nur soweit beachtlich, als sie einen näheren Einfluß auf die Absatzfähigkeit der Spitze hat. Geschichtlich sei soviel erwähnt, daß die Handstickmaschine die älteste ist, an sie schließt sich seit 1883 die mit Elementarkraft betriebene Schiffchenmaschine, welche den Faden ohne Ende direkt von der Spule laufend verstickt,[2]) während die neueste Errungenschaft die automatische Stickmaschine ist, von denen der Bezirk 1902 150[3]) besaß. Bei dieser ist der Sticker von der Schiffchenmaschine durch ein Jacquardverfahren, der eiserne Sticker genannt, ersetzt, und die Tätigkeit des menschlichen Stickers auf das Schablonenschlagen beschränkt. Natürlich ist die automatische Stickmaschine noch weit mehr als die Schiffchenmaschine auf die Massenherstellung von Stapelware basiert, da die Einrichtungskosten und die Zinsen des benutzten Maschinenmaterials höher sind. Augenblicklich ist jedoch die Schiffchenmaschine im Vogtlande noch die bei weitem vorherrschende.

Für den Absatz der Spitzen ist die Maschine nach folgenden Richtungen hin von Interesse. Zunächst ist die Überlegenheit der im Vogtlande aufgestellten Maschinen gegenüber den in den anderen Stickereizentren, vor allem der Schweiz von Wichtigkeit.[4]) Weit heftiger aber wirken die Stickmaschinen durch ihre stoßweise Vermehrung auf die Preisbildung an der allerdings nicht die Maschinen selbst, sondern der Wagemut ihrer Erwerber schuld ist. Zeiten der Hochkonjunktur der Stickereiindustrie und rapider Vermehrung der Maschinen sind identisch.

[1]) Jahresbericht 1876, S. 176.
[2]) Jahresbericht 1883, S. 119.
[3]) Statistik vom 1. Mai 1902.
[4]) Bericht des Direktoriums 1891, S. 18.

Schon von Anfang 1862 stieg die Zahl von 43 bis Ende 1863 auf 113.[1]) Nachdem wir 1883 zum ersten Male von der Aufstellung von Schiffchenmaschinen gehört haben,[2]) begegnen wir 1885 schon 409 Stück.[3]) Diese Zahl steigt dann langsam an, um plötzlich durch einen Zuwachs von 315 Stück im Jahre 1892 sich schätzungsweise auf 900 zu erhöhen.[4]) Die erstaunlichste Zunahme begegnet uns aber in den Jahren von 1899 bis Dezember 1902, in denen die Zahl von 2000 auf 6000 emporgeschnellt, wovon wiederum ungefähr 2000 allein auf das Jahr 1902 entfallen.[5]) Daß das dadurch verursachte plötzliche Anschwellen der Produktion jedesmal eine schwere Gefahr für den geregelten Absatz und die solide Kalkulation bedeutet und die Stellung der Fabrikanten gegenüber den Händlern ungünstig beeinflußt, bedarf keiner Erläuterung.

Die jetzt maßgebende Schiffchenmaschine leistet das Zehnfache der Handmaschine,[6]) auch hat sie den Vorteil für die ganze Industrie, wie für den einzelnen Fabrikanten, daß die Raschheit der Produktion gestattet, die Lieferfristen[7]) abzukürzen. Das ist von Wichtigkeit, weil infolgedessen die Produktion und der Handel den Schwankungen der Mode schneller als die Konkurrenz folgen kann, was allerdings auch wieder die Wechselhaftigkeit der Mode verstärken hilft. Andererseits hat die starke Vermehrung der Maschinenzahl in guten Zeiten die üble Folge, daß in dem folgenden Niedergange die zu viel aufgestellten Maschinen nach den durch hohen Schutzzoll geschützten Ländern, besonders Rußland abwandern, so die Industrie verschleppen, und daß durch sie die Massenherstellung ordinärer Spitzen befördert wird.

Das zur Herstellung der Spitzen erforderliche Rohmaterial wie das baumwollene und seidene Stickgarn, sowie der Wollstoff, der zur Herstellung der Luft- oder Ätzspitzen erforderlich ist, und dessen violette Ballen der Fremde in Plauen bald als Wahrzeichen der Plauener Industrie kennen lernt, spielt mit Ausnahme des Tülls für die Tüllspitzen eine untergeordnetere Rolle für die Preisbildung des fertigen Fabrikats. Der Tüll bei den Tüllspitzen ist allerdings sehr wesentlich, kann er doch sogar bei ordinärem, starkfädigem und schwerwiegendem Tüll

[1]) Jahresbericht 1862/63, S. 192.
[2]) Jahresbericht 1883, S. 119.
[3]) Kommissionsbericht 1886.
[4]) Jahresbericht 1892, S. 168.
[5]) Statistik der am 1. Mai 1902 vorhandenen Maschinen.
[6]) Jahresbericht 1892, S. 168.
[7]) Jahresbericht 1886, S. 122.

und leichten Mustern mehr wert sein, als die Stickerei selbst.[1]) Die deutsche Tüllweberei kann bei weitem den Bedarf für die Spitzenindustrie nicht decken und ist diese daher in der Herstellung von Tüllspitzen vom Auslande abhängig, besonders von England und zwar Nottingham. Diese Abhängigkeit fand in einem starken Veredelungsverkehr mit England Mitte der 1880er Jahre seinen Ausdruck, der 1888 durch ein Verbot abgeschnitten wurde. Im Falle einer Tüllspitzenmode schwillt der Bedarf unserer Industrie plötzlich sehr an, was naturgemäß auch eine rasche Steigerung der Tüllpreise[2]) zur Folge hat. Diese Steigerung wird auch noch durch Spekulationsmanöver der Nottinghamer Tüllwebereien verstärkt,[3]) die besonders im Anfang der Saison auftreten, wo die Spitzenfabrikanten gleichzeitig ihren Bedarf zu decken suchen. Durch eine gemeinschaftliche und vorsichtigere Spekulation könnten die Plauener Fabrikanten in dieser Hinsicht ihre Stellung noch verbessern.

Hinsichtlich des Verhältnisses der Fabrikanten zu den Stickern und Maschinen ist noch zu erwähnen, daß die Fabrikanten im großen und ganzen die Politik verfolgen, möglichst wenig Maschinen sich anzuschaffen. Sie verzichten lieber auf den Verdienst am Sticklohn in guten Zeiten, um in schlechten Zeiten nicht den Verlust am Maschinenkapital zu haben, das infolge der häufigen wichtigen Verbesserungen jährlich mit 20 % amortisiert werden muß, oder auf Lager arbeiten zu müssen,[4]) damit man nur die Maschinen beschäftigt.

Daß durch diese Produktionsorganisation die Festsetzung der Stichlöhne in die Hand von einer Menge wenig rechnender Lohnsticker kommt und daher zum Schaden der ganzen Industrie großen Schwankungen unterliegt, verursacht eine weitere Unsicherheit in der Preisbildung für den Fabrikanten und bildet einen Anreiz zu spekulativem Fabrikantentum. Denn dieses ist in den Zeiten der eintretenden Überproduktion in der Lage, wie sie sich ausdrücken, am Sticklohne zu gewinnen, d. h. die Löhne zu drücken, da die Lohnsticker in solchen Zeiten die notwendige hohe Amortisation ihrer Maschinen nicht in Rechnung ziehen.

Erfreulich wäre es deshalb, wenn die Tendenz, die Lohnstickerei in größeren Betrieben zu konzentrieren, weiterhin zunähme, da diese mit

[1]) Kommissionsbericht 1897, S. 219.

[2]) Kommissionsbericht 1898. Es kommen Schwankungen von 60 % vor.

[3]) Jahresbericht 1897, S. 219.

[4]) In der Schweizer Handmaschinenstickerei liegen die Verhältnisse entsprechend, siehe Seester S. 9, dagegen wird die Schiffchenmaschinenstickerei in der Schweiz rein fabrikmäßig betrieben.

kaufmännischer Buchführung geleitet werden und, um sich einen dauernden größeren Kundenkreis zu sichern, weniger geneigt sind, den Schwankungen der Konjunktur nachzugeben.[1]) Dadurch würde auch der Einfluß der jährlichen Lohnschwankungen infolge Saisons und stiller Zeit mit ihrem Anreiz zur Spekulation eingeschränkt werden. Die tatsächliche Lage von 1902 nach der Statistik der Maschinen ist ungefähr die, daß von den schätzungsweise 400 Stickereifabrikanten am 1. Mai 1902 ungefähr nur der fünfte Teil eine größere Anzahl Maschinen hatten. Wir können da mit Grund die Frage aufwerfen, ob die Plauener Stickereifabrikanten wirklich Fabrikanten oder nicht etwa nur Verleger oder Kaufleute sind. Um diese für die Stellung der Plauener Fabrikanten gegenüber auswärtigen Händlern äußerst wichtige Frage zu unterscheiden, müssen wir die Tätigkeit des einzelnen Spitzenproduzenten betrachten, aber unserem Thema entsprechend immer im Hinblick auf den Absatz der Spitze. Wir werden allerdings dabei sehen, daß wir es doch mit Fabrikanten, d. h. Produzierenden zu tun haben.

Die Beantwortung der Frage in dem Sinne, daß wir es mit wirklichen Fabrikanten zu tun haben, wird uns durch Beachtung des bereits erwähnten Umstandes erleichtert, daß die vogtländische Maschinenstickerei der Einführung der Tüll- und der ursprünglich aus der Schweiz stammenden Ätzspitze ihre Blüte und Selbständigkeit verdankt. Die Einführung dieser beiden Herstellungsweisen ist aber technisch und wirtschaftlich allein den Plauener Fabrikanten zu verdanken. Bei der Herstellung dieser Spitzenneuheit spielt die Technik die Hauptrolle, wir wollen sie deshalb Produktionsneuheiten nennen. Solche Produktionsneuheiten hat die Spitzenindustrie außer Tüll- und Ätzspitzen seit 1880 noch eine ganze Reihe, allerdings nicht so bedeutende gehabt, die alle der Initiative der Fabrikanten zu danken sind. Zu erwähnen sind: 1885 Krepliséspitzen,[2]) 1890 Applikationsspitzen,[3]) 1891 Seidenspitzen,[4]) 1892 Luft- mit Tüllspitzen, Hocheffekte innerhalb des Musters und Bohrspachtel,[5]) 1895 Luft- mit Musselinspitze,[6]) 1898 die Verwendung von Glanzgarn (mercerisierter Baumwolle),[7]) 1899 die Herstellung von Galons, die zu den detachierten

[1]) Siehe auch die letzte Spalte in der Statistik S. 11, wo die augenblickliche Zahl der ins Handelsregister eingetragenen Lohnsticker angegeben ist, die 7 und mehr Maschinen besitzen.

[2]) Jahresbericht 1885, S. 121. 1886, S. 118.

[3]) Jahresbericht 1890, S. 153.

[4]) Jahresbericht 1891, S. 163.

[5]) Jahresbericht 1892, S. 172/3.

[6]) Jahresbericht 1895, S. 182.

[7]) Jahresbericht 1898, S. 198.

Mustern überleiten, endlich im Jahre 1903 die Kugelspitzen. Die Wichtigkeit dieser Produktionsneuheiten ergibt sich daraus, daß ihrer Einführung schneller oder langsamer, ein größerer oder geringerer Aufschwung in der ganzen Industrie folgt[1]) und daß man den beinahe rapiden Aufschwung in der Plauener Spitzenfabrikation seit 1890 der fortgesetzten Einführung von Produktionsneuheiten zum großen Teile zu verdanken hat. Die Einführung dieser Neuheiten geht von den bereits erwähnten Novéautésfirmen aus, deren Verdienst um die ganze Industrie deshalb nicht leicht zu hoch eingeschätzt werden kann. Diese müssen verhältnismäßig kapitalkräftig sein, um die sehr kostspieligen Versuche, die immer in feinsten Sachen gemacht werden, aushalten zu können, vor allem aber müssen an ihrer Spitze Männer mit künstlerischem Geschmack und Phantasie, sowie reichem technischen Wissen stehen. Besonders gefährlich wird die Einführung von Nouveautés dadurch, daß, sobald die große Menge der Fabrikanten von der Neuheit Wind bekommen hat, es natürlich mit dem Gewinn des die Nouveautés einführenden Hauses aus ist. Hat er bis dahin die Kosten seiner Versuche nicht herein, so ist das ganze Geschäft verlustbringend gewesen. Die anderen Geschäfte, die die teueren Einführungskosten nicht hatten, können natürlich viel billiger liefern, auch bringen sie die Neuheiten gewöhnlich in billigeren Qualitäten, wie sie *ihre* Kundschaft verlangt. Jedoch ist auch nicht zu verkennen, daß diejenigen Fabrikanten, die ihre Haupttätigkeit in der Erfindung von Nouveautés suchen, durch die Originalität ihrer Produkte eine gewisse Monopolstellung erhalten gegenüber den zahlreichen übrigen Produzenten, deren Fabrikate nicht den Stempel der Persönlichkeit aufgedrückt bekommen.

Die Zahl der Nouveautésfirmen ist nur ganz beschränkt, aber es ist augenscheinlich, daß ihre immerhin für den Gegenstand nicht geringe Zahl von der Einführung der riskanten und seltenen Produktionsneuheiten nicht leben kann. Daher beschäftigen sie sich auch mit der Einführung von Neuheiten in *Geschmacks*mustern.

Die Musterung liegt überhaupt völlig in der Hand der Fabrikanten, und der von ihnen herangezogenen Entwerfer. Durch diese Musterung suchen die Fabrikanten sich der Mode anzupassen, manchmal sogar die launische Dame durch besonders geschmackvolle Muster anzulocken.

Was zunächst das Schwerere, das Anlocken der Damenwelt betrifft, so liegt das in der Hauptsache in den Händen der Nouveautésfirmen,

[1]) Jahresberichte 1891, S. 163. 1892, S. 172.

die auch besonders darauf sehen, einen originellen Geschmack zu entwickeln, aber auch zum Teil bei den Häusern, die Spezialitäten haben und natürlich in diesen besonders schönes zu leisten sich bemühen. Wer etwas wirklich Schönes und Originelles bringt, kann bei den Pariser maßgebenden Häusern auf sichere Abnahme hoffen. Es wird jederzeit genommen und kann auf die Mode einen maßgebenden Einfluß ausüben. Diese Art Produktion macht also auch den Hersteller wirtschaftlich stärker.

Die Aufgabe, sich durch die Musterung der Mode anzupassen, macht einen wesentlichen Teil der Tätigkeit von sämtlichen Fabrikanten aus, allerdings auf sehr verschiedene Weise. Auch die Nouveautéshäuser und Spezialitätenfirmen sind von dieser Pflicht nicht frei, denn die gangbare Ware muß ihnen das tägliche Brot verschaffen.

Aber die Mode wechselt ihr Kleid jedes Jahr oder putzt wenigstens das alte neu auf. Wer an der strahlenden Modesonne sich erwärmen will, muß deshalb ihr möglichst zeitig auflauern, um sie auf ihrem Triumphzuge möglichst lange begleiten zu können. Und so sehen wir denn auch den Plauener Spitzenfabrikanten je nach der Größe seiner Geldmittel oder der in ihm wohnenden Rührigkeit mehr oder weniger oft Reisen nach den Luxuszentren Paris, Wien, London und etwa noch Berlin unternehmen, und sich auf internationalen Rennen, vor allen den Parisern, wo die Pariserin ihre Macht über die Mode durch ihre geschmackvollen Kaprizen entwickelt, in den Ateliers der Pariser tapissiers des femmes und an allen Orten herumsuchen, wo wahres Kunstverständnis neben viel Pfuschertum an der äußerlichen Verherrlichung der besseren Hälfte der Menschheit arbeitet.[1]) Je nachdem ein bedeutenderer oder unwichtigerer Fabrikant kommt, werden die Zugänge zu den intimen Gemächern der Mode mehr oder weniger offen sein. Aber ein Teil der Fabrikanten, vor allen, die sich nicht sehr über die Stellung eines Verlegers hinaushebenden Anfänger gehen der Mode nicht einmal an ihrem Geburtsort entgegen, sondern bleiben zu Hause und warten ab, bis die Spatzen es vom Dache pfeifen, wer ihre Welt regiert. Die aber, die draußen waren, eilen mit den empfangenen Ideen heim — denn die Mode gibt ja nur die Geschmacksrichtung an —, und machen sich über die Musterung die, je nachdem der Fabrikant feine, mittlere oder ordinäre Ware macht, er mehr oder weniger Geschmack besitzt und diesen seinem Entwerfer und Zeichner mitzuteilen versteht, sehr verschieden

[1]) Siehe auch Sester, Die wirtschaftliche Lage, S. 77.

ausfällt. Die Hauptaufgabe des Fabrikanten an sich, liegt in der Musterung, die er in seiner Kollektion niederlegt. Je schöner diese Kollektion, um so freier ist der Fabrikant gegenüber den Kunden. In ihr zeigt er sein Können im Geschmack und in der Beurteilung der kommenden Mode, in ihr verleiht er der Plauener Spitzenfabrikation den Ausschlag gebenden Charakter. Ein schönes Muster bringt auch dem Fabrikanten einen Extragewinn ein. Zu Zeiten, wo die Mode keine ausgesprochene Neigung zu einem bestimmten Genre oder Spitzengegenstande oder keine ausgesprochene Abneigung gegen die Spitzen überhaupt zeigt, z. B. im Sommer 1903, ist die Musterung besonders für den Fabrikanten der Mittelware sehr kostspielig. Denn dieser muß, um für die Mode, die sich endlich doch entscheiden muß, nach jeder Hinsicht gewaffnet zu sein, viel mannigfaltiger mustern ohne hoffen zu können, einen größeren Teil seiner Muster mit Nutzen abzusetzen. Die Nouveautéshäuser, die in solchen Zeiten gewöhnlich infolge besserer Information die zukünftige Mode kennen, machen in solchen Zeiten das beste Geschäft.[1])

Diejenigen Fabrikanten, die, wie wir oben sahen, die Modeentscheidung ruhig abwarten, bilden die große Masse der Produzenten ordinärster Spitzen. Sie vor allen sind darauf bedacht, den Hauptwert der Spitzenproduktion auf die Quantität und weniger auf die Qualität zu legen. Die dabei leicht eintretende Verschlechterung der Qualität durch geschmacklose Muster und verminderte Sorgfalt und Technik, treten besonders in ungünstigen Zeiten in den Vordergrund. Sie werden zum Teil mit Recht dann vor allem als die Hauptschuldigen am Niedergang angeführt.

Der Höhepunkt für die gesamte Spitzenindustrie liegt jetzt in der Massenproduktion mittlerer Waren, 1883 lag sie noch in der ordinärer billiger Waren.[2]) Erfolgt nach einer, den Plauener Spitzen günstigen Zeit das unabänderliche Abwenden der Mode, so suchen, wenn das Herabdrücken der Löhne nicht mehr genügt, die schwachen und schwächsten Elemente ihren Ersatz in einer Massenproduktion billigster Ware,[3]) wo Arbeitskräfte und Maschinen wenigstens beschäftigt werden sollen, wenn auch mit Garn fressenden Mustern mit langgezogenen Stichen,[4]) bis

[1]) Auch Jahresberichte 1896, S. 239. 1885, S. 218. 1890, S. 152. 1898, S. 200.

[2]) Jahresberichte 1883, S 121. 1897, S. 220. 1901, S. 201.

[3]) Jahresberichte 1887, S. 202. 1884, S. 136.

[4]) Jahresberichte 1877, S. 202. 1884, S. 135 und 136.

man an der Grenze des Möglichen angelangt ist. Die Radikalkur der Betriebseinstellung ist natürlich bei der Unmenge Lohnsticker und kleinen Fabrikanten undurchführbar, eine Hebung der einmal verdorbenen Mode unmöglich.[1]) Dann haben die Kunden der Fabrikanten besonders starkes Oberwasser und es helfen eben — das lehrt dem aufmerksamen Beobachter die Geschichte der Industrie — nur Neuheiten, seien es Produktions-, seien es Geschmacksneuheiten.[2])

Die rasche Folge von Geschmacksneuheiten ist für die allgemeine Lage der Spitzenindustrie sicherlich von großem Nutzen gewesen, sie ist in den letzten Jahren besonders stark hervorgetreten.[3]) Einerseits wird durch sie der Schatz an Erfahrungen, den die Fabrikanten in der Beobachtung der Mode gewonnen haben, und die durch sie erzielte Hebung des Geschmacks ein bleibendes Gut für die Industrie, andererseits ist der Artikel vor der Versumpfung in ordinärste Massenproduktion wie Mitte der 1870er und 1880er Jahre verschont geblieben. Doch können wir uns nicht verhehlen, daß eine solche gefährliche Periode für die nächste Zeit nach den entwickelten Grundsätzen zu befürchten ist. Die enorme Zunahme der Maschinenzahl seit 1899 und die Abwendung der Mode von den bisher getragenen schweren stichreichen Mustern zu leichteren Sorten drängt auf eine Produktion ordinärer Massenartikel hin, die zu vermeiden, der Industrie hoffentlich gelingen wird. Denn je mehr ordinäre Sachen produziert werden, umsomehr erhält der Käufer das Übergewicht bei der Preisbildung. So bestand besonders im Unglücksjahre 1887[4]) die Sucht, die Qualität und Preislage jedes Artikels in möglichst kurzer Zeit herabzudrücken.

Die Musterkosten sind deshalb so hoch, weil jedes Muster erst durch den ganzen Produktionsprozeß mindestens einmal, oft aber auch mehrmals durchgeleitet werden muß, um zu sehen, wie es sich in Wirklichkeit macht, was nach der Zeichnung sich nur vermuten läßt. Auch muß ein ganz ansehnlicher Posten zum Verschicken und Vorlegen für die Kunden in den durch die in Plauen so häufigen „Mustermädchen" ausgesuchten Stücken von jedem Muster angefertigt werden. Bei feinen Sachen kann das Herstellen des Musters mehrere 100 Mark

[1]) Jahresbericht 1877, S. 199.

[2]) Jahresbericht 1888, S. 133. Berichte des Direktoriums 1881, S. 13 und 19.

[3]) Jahresberichte 1889, S. 144. 1891, S. 162. 1892, S. 173. 1893, S. 168. 1894, S. 195. 1895, S. 182. 1896, S. 246. 1897, S. 219. 1898, S. 198. 1900, S. 164. 1901, S. 202.

[4]) Jahresbericht 1887, S. 133.

kosten und wird wohl auch bei den ordinärsten Sachen nicht unter 20 Mark zurückbleiben. Die Musterkollektionen der größten Fabrikanten enthalten aber viele Tausende von Mustern.

Es läßt sich daraus entnehmen, daß es für den Fabrikanten ein großer Gewinn ist, wenn er möglichst gangbare Muster hat, denn je mehr er von demselben Muster machen kann, umsomehr verschwinden die Musterspesen. Daher wird er bestrebt sein, große Bestellungen von einem Muster zu erhalten, da er dieselben billiger herstellen und, wenn es not tut, auch billiger liefern kann. Die Fabrikanten feinster Spitzen legen allerdings mehr Wert auf eine möglichst gleichmäßige Bestellung aller ihrer Muster, weil die Bevorzugung eines Musters die hohen Musterspesen für die anderen nicht einbringt und die Originalität des bestellten Musters darunter leidet.

Die Anfertigung von neuen Mustern ist demnach mit großen Kosten verbunden. Der eine Teil dringt für die neue Saison nicht durch, auf denjenigen aber, der Anklang findet, stürzt sich das ganze Heer der Stickereifabrikanten.[1]) Die rasch verbreiteten, einschlagenden Muster kommen aber auch schnell aus der Mode, infolge deren Verallgemeinerung, sodaß sich daraus der Umstand erklärt, daß der Spitzenfabrikant bei Aufstellung der Bilanz von dem Musterkonto 75 % abschreiben muß. Das ist also eigentlich alles, wenn man bedenkt, daß darunter ein großer Teil nicht älter als drei Monate ist.

Von dem gesetzlichen Musterschutze sind die Plauener Fabrikanten im allgemeinen wenig befriedigt und machen mit Ausnahme zweier Geschäfte im Verhältnis zur Zahl der vorhandenen Muster wenig Gebrauch von der Hinterlegung der Muster bei den Amtsgerichten, die die Voraussetzung des Musterschutzes bildet (§§ 7 und 9 des Gesetzes, betr. das Urheberrecht an Mustern und Modellen vom 11. Januar 1876). An der Hinterlegung von 16 522 Spitzen- und Stickereimustern auf dem Königlichen Amtsgericht Plauen im Jahre 1903 waren nur 12 Firmen beteiligt. Von diesen hatten die zwei großen Firmen 10 367, bez. 4 113, also zusammen 85,5 % aller hinterlegten Muster eingereicht.

Es besteht deshalb fortgesetzt für unreelle Fabrikanten die weitgehendste Möglichkeit, fremde Muster nachzuahmen, wogegen die Geheimhaltung der Muster noch am besten schützt. Zu weit darf übrigens der gesetzliche Musterschutz auch nicht gehen, denn die Anregung, die neue Muster geben, darf nicht unterbunden und der Nutzen, den eine einschlagende Art von Musterung mit sich bringt, darf im Interesse der

[1]) Bericht des Direktoriums 1887, S. 20.

Allgemeinheit nicht allzusehr monopolisiert werden. Die Nachahmung der Muster geschehen allerdings leider meist auch in schlechterer Qualität. Dies erklärt sich daraus, daß die Nachahmer in der Regel Fabrikanten schlechterer Waren sind, auch nicht so sehr an der Eigenart des Musters Interesse haben, wie dessen Erzeuger.[1])

Sehr wichtig ist für unsere Industrie als Luxusindustrie ihr Ruf. Weltausstellungen sind ein wirksames Mittel zur Begründung desselben, da eben durch sie die Industrie in Mode gebracht werden kann. Ihre Beschickung liegt in den Händen der Fabrikanten, nicht der Kaufleute.[2]) Es sind natürlich nur die besten Fabrikanten, die sich an einer Weltausstellung beteiligen. Auf der Weltausstellung in Chicago waren 8 bedeutende Plauener Spitzenfirmen vertreten,[3]) auf der Weltausstellung in Paris 1900 14.[4]) Auf jener Ausstellung soll die sächsische Industrie ohne nennenswerte Konkurrenz gewesen sein[5]) — die Schweizer Stickerei war dort nicht vertreten — auf der Pariser Weltausstellung erhielt die Kollektivausstellung der Plauener Spitzenfabrikanten den Grand Prix.[6]) Das Beschicken von Weltausstellungen durch die Spitzenindustrie ist notwendig zur Bewahrung des Marktes und Verhütung einer Schädigung durch Nichterscheinen im internationalen Wettkampfe, auch wenn die Anknüpfung neuer Handelsbeziehungen durch die Beteiligung, wie in Chicago und Melbourne 1881, wo der Handel den englischen Häusern verblieb,[7]) nicht erreicht wird. Die Weltausstellung 1900 hat auf den Absatz der meisten Fabrikanten einen günstigen Einfluß geübt und die außerordentliche Nachfrage nach Plauener Spitzen in den folgenden Jahren ist mit hierauf zurückzuführen.[8])

Allerdings ist Paris gerade für Luxusartikel der maßgebende Platz. Für die Allgemeinheit der Plauener Spitzenfabrikanten erwirken die Weltausstellungen in ihrer Stellung zu den fremden Händlern an sich keine Vorteile, höchstens für die ausstellenden Firmen. Diese haben aber große Opfer zu bringen, die sie in den seltensten Fällen wieder herein-

[1]) Jahresbericht 1892, S. 200.

[2]) Lexis, Handel, in Schönberg's Volkswirtschaftslehre, Bd. II, 2, S. 252.

[3]) Diezmann, Die sächs. Textilindustrie und ihre Bedeutung.

[4]) Amtlicher Katalog, S. 293.

[5]) Diezmann, Amtlicher Bericht II, S. 870 flg. Spez. Exposition Number of the dry goods Economist 1893, Ber. d. Direktoriums 1892/3.

[6]) Jahresbericht 1900, S. 167.

[7]) Jahresbericht 1881, S. 164.

[8]) Jahresbericht 1901, S. 204.

bekommen. Sie erwerben sich jedoch durch ihre wirksame Beschickung ein großes Verdienst für den Ruf der ganzen Industrie, das ihnen bei dessen außerordentlicher Wichtigkeit nicht zu hoch angerechnet werden kann. Es ist den Plauener Ausstellern deshalb auch für die Weltausstellung in St. Louis 1904 der beste Erfolg zu wünschen.

Nach dem bisher Gehörten liegt der Gedanke nahe, daß die Fabrikanten die niedrigen Löhne oder Tüllpreise durch Arbeit auf Lager ausnützen könnten. Bei näherem Zuschauen weist sich diese Hoffnung aber als trügerisch oder mindestens sehr gefährlich aus. Die Fabrikanten feinster Spitzen, die immer etwas, in allgemein schlechten Zeiten aber am besten gehen, haben die Arbeit auf Lager im größeren Umfange nicht nötig, wenn sie bei ihnen auch vielleicht möglich wäre. Denn ihre Preise sind stabiler gegenüber den Löhnen und dem Rohmaterial. Die Fabrikanten mittlerer Waren sind aber von wandelbaren Geschmacksrichtungen der Mode derartig abhängig, daß sie bei der Musterung ein zu großes Risiko haben, um auf Lager arbeiten zu können. Diese Art von Fabrikanten ist jedoch die zahlreichste Klasse in Plauen und es ist daher die herrschende Ansicht, der Plauener Spitzenfabrikant arbeitet nur auf Bestellung, im allgemeinen wohl richtig und zu billigen. Bei niedergehenden Preisen und in der stillen Zeit im Sommer wird am ehesten noch Schund auf Lager gearbeitet, einerseits, weil Arbeiter und Maschinen sehr billig sind, andererseits, weil Lohndrückereien die einzige Spezialität des der ganzen Industrie so überaus schädlichen Pfuscher- und Ramschertums sind, daß in solchen Zeiten Orgien feiert.

Wenn wir aus unseren Betrachtungen über die Produktion das Fazit ziehen, so erkennen wir, daß die Stärke der Fabrikanten feiner Sachen in der infolge der Individualität ihrer Artikel ruhigeren Preisbildung beruht, die ihnen den Händlern gegenüber eine gesicherte Position gibt, sodaß für sie, wie man oft hört, die schlechten und mittleren Zeiten die erfolgreichsten sind. Dagegen ist das Gros der Stickereifabrikanten, die Mittelware liefern, heftigen Preisschwankungen unterworfen, die sie den Händlern gegenüber bald überlegen, bald zu Sklaven machen, die ihnen in den Zeiten der Hochkonjunktur Schätze in den Schoß werfen und in schlechten Zeiten tiefe Wunden schlagen. Die Stellung dieser Fabrikanten gegenüber den Kunden wird vor allem durch die große Zahl von kleinen Fabrikanten und deren schnelle Vermehrung und mangelnde Kapitalkraft, durch die rasche Vermehrung der Maschinenzahl, die Selbstfabrikation der Lohnsticker und die Schwankungen der Stücklöhne und Tüllpreise stark bedroht. Die Fabrikanten feinerer

Spitzen dagegen haben eine freiere Stellung. Sie verkörpern auch am meisten die charakteristischen Erfordernisse der Spitzenfabrikation durch Neuheitenerfindung, Verbesserung der Technik und des Geschmacks, genaueste Beobachtung der Mode und eventuell Einwirkung auf diese, sowie Ausgabe der besten Musterkollektionen.

Wir erkennen auch, daß den Einfluß, den die Fabrikanten durch die Produktion auf den Absatz ausüben, sie nicht durch den Umfang der Produktion, sondern durch deren Güte, nicht durch den äußeren Wert der Gesamtproduktion, sondern durch den inneren Wert der einzelnen Ware zu ihren Gunsten gestalten können. Hierzu sei noch bemerkt, daß die statistische Erfassung des Umfanges und Wertes der Produktion eine äußerst schwierige ist, wegen der großen Schwankungen, die letzterer infolge der Preis- und Qualitätsschwankungen durchmacht. So war der Einheitswert der deutschen Reichsstatistik 1901 für den Doppelzentner baumwollener Spitzen 3000 Mk., während ihn ein Gutachten der Handelskammer auf 4285 Mk. schätzte.[1]) Für das Jahr 1903 können dagegen der von der Reichsstatistik auf 3500 Mk. heraufgesetzte und der wirkliche Wert sich vielleicht decken. Andererseits soll die Quantität der nach den Vereinigten Staaten im Jahre 1903/4 geschickten Spitzen derjenigen des Jahres 1902/3 entsprechen, der Wert aber infolge der Preisverminderung einen erheblichen Ausfall zeigen.

Die Schätzung des Produktionswertes der gesamten Industrie auf Seite 20 beruht auf einem Gutachten[2]) der Handelskammer Plauen, die den Produktionswert der von einer Maschine gelieferten Rohware ohne den Rohstoff und die Kosten der Ausbesserung auf durchschnittlich ungefähr 9000 Mk. schätzt. Im Jahre 1902, in dem die Zahl der hauptsächlich mit Spitzen beschäftigten Schiffchenmaschinen nach der oft erwähnten Statistik 6000 betrug, kann er rund auf 10000 Mk. geschätzt werden. Das macht 60 Millionen Mk., wozu noch ungefähr für 20 Millionen Mk. für Rohstoffe und Nebenarbeiten kommen mögen, im ganzen also natürlich nur ganz roh, geschätzt 80 Millionen Mk. Produktionswert.

B. Als Ware.

Wir haben bisher die Spitze in der Kindheit Tagen ihrer Produktion kennen gelernt, und wollen jetzt ihren Eintritt in das Leben, auf den Markt betrachten, wo sie die ihr mitgegebenen Eigenschaften im

[1]) Kommissionsbericht 1901.
[2]) Kommissionsbericht 1898.

Kampf um ihre Absatzfähigkeit bewähren soll. Dabei wollen wir an sie die uralte Frage richten, die schon Homer jedem fremden Mann entgegenhält: „τίς πόθεν εἰς ἀνδρῶν". Die Spitze kann nur antworten: „Ich bin ein Kind deutschen Kunstgewerbes und komme, um das Leben und die Frauen verschönen zu helfen." Da wird ihr wohl von einer großen Anzahl Menschen bedeutet werden, daß das ein ebenso unnützes, wie vergebliches Bemühen von ihr sei, sie sei überflüssig, sie sei Luxus. Wir wollen hier nicht eine Untersuchung anstellen, was der Unterschied zwischen Luxus und Bedürfnis ist. Tatsache ist, daß das Bedürfnis nach Spitzen auch in weitere Volksschichten, so vor allem unter den englischen und amerikanischen Arbeitsfrauen um sich gegriffen hat, die nicht unwesentliche Abnehmer Plauener Spitzen sind.

Gerade der letzte Umstand aber führt uns dazu, den engen Zusammenhang zwischen der Entwickelung unserer Spitzenindustrie und dem ungeheuren wirtschaftlichen Aufschwunge der modernen Kulturländer zu erkennen. Wir erinnern uns der bereits erwähnten Tatsache, daß die Industrie der echten Spitzen dem Kleiderluxus des 17. und 18. Jahrhunderts ihre Entstehung verdankt, und werden mit Notwendigkeit zu dem Schlusse geführt, daß der wirtschaftliche Aufschwung der letzten 50 Jahre, hervorgerufen durch die Verbesserung der Technik, der in mächtigen Wogen eine rapid steigende Gütermenge auf die aufnahmefähigen Einzelwirtschaften ergoß und plötzlich die Kisten und Kasten großer Massen füllte, die Voraussetzung der Massenproduktion von Spitzen durch Maschinen bildete. Es leuchtet ja ein, daß bei einem so entbehrlichen Wertgut wie die Spitze, die Zahlungsfähigkeit der Begehrenden das ausschlaggebende Moment für die Nachfrage ist. Auch wird die Nachfrage nach Spitzen nur dann besonders steigen, wenn die Zahlungsfähigkeit der Begehrenden sehr rasch zugenommen hat, da man, je leichter man viel erwirbt, man auch desto leichter es wieder ausgibt.

Dem aufmerksamen Leser der Geschichte der Industrie ist es nicht entgangen, daß sie in den Gründerjahren anfangs der 1850er Jahre eine Blütezeit aufzuweisen hatte, daß aber die folgende Geschäftskrise Mitte der 1850er Jahre der Stickereiindustrie schwere Leiden brachte. Der allgemeine wirtschaftliche Aufschwung der 1860er Jahre, der mit der Gründerperiode zu Anfang der 1870er Jahre seinen Abschluß fand, brachte eine ganz gleiche Entwickelung in der Stickereiindustrie hervor. Der nachfolgende Niedergang verminderte überall die Konsumtionsfähigkeit und wurde die unmittelbare Ursache zu dem schlechten Geschäftsgange

Mitte der 1870er Jahre.[1]) Schließlich erkennen wir auch in dem rapiden Aufschwunge, den die Spitzenindustrie seit dem Schlusse des vergangenen Jahrhunderts an der Hand ihrer verbesserten Technik genommen hat, die Folge der wirtschaftlichen Glanzperiode nach 1895.

Gerade in den allgemein schlechten Wirtschaftszeiten 1876—95, herrscht auch in der vogtländischen Stickereiindustrie mehr oder weniger starke Depression und die Verschlechterung des inländischen Absatzes findet in dem in den 1870er Jahren einsetzenden Bestreben, das Absatzgebiet durch Export zu vergrößern, seinen Ausdruck (siehe S. 5). Daß ihr Aufschwung schon Anfang der 1890er beginnt, und daß sie Anfang der 1880er Jahre gute Zeit hatte, hat sie nur der Einführung der verbesserten Technik, vor allem der Herstellung der Spitzen in Tüll und auf Schiffchenmaschinen, zu verdanken, die ihr einen Vorsprung vor den anderen spitzenproduzierenden Konkurrenzindustrien verschaffte, braucht aber nicht auf die Steigerung der Aufnahmefähigkeit des Publikums zurückgeführt zu werden.

An sich ist nun diese Parallelität der allgemeinen wirtschaftlichen Entwickelung mit dem Gang unserer Industrie nicht wundersam, es muß aber bei der Entbehrlichkeit der Plauener Maschinenspitzen auf das Nachdrücklichste betont werden, daß die Expansionszeiten ihre Produktion auf das Äußerste fördern, wobei das Tempo der steigenden Zahlungsfähigkeit ausschlaggebend ist, während die Kontraktionszeiten sie um so empfindlicher zusammenschnürt. Dem aufmerksamen Beobachter würden sicherlich auch die geringeren Schwankungen des Wohlstandes der einzelnen Länder nicht verborgen bleiben. Daß 1900 für die Spitzenindustrie günstig war, trotz des wirtschaftlichen Niederganges in Deutschland, wird durch das Anwachsen des Exports nach den übrigen Ländern genügend begründet.[2]) Natürlich rechnen bei geringeren Schwankungen auch die anderen Faktoren, vor allem die Mode, mit. Auch ist zu erwähnen, daß politisch unruhige Zeiten, besonders Kriegsjahre die Aufnahmewilligkeit der Konsumenten sehr stark beeinträchtigt.[3])

Daß die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Kulturvölker dem Absatze von Spitzen nach den einzelnen Ländern ein charakteristisches Gepräge verleiht, wird schon durch den Umstand bewiesen, daß die Einführung der Tüllspitzen gerade in ihrem Entstehungslande Deutschland auf

[1]) Sombart, Der moderne Kapitalismus, Bd. II, S. 8.
[2]) Jahresbericht 1901, S. 201.
[3]) Jahresbericht 1867, 1887, S. 132.

Schwierigkeiten stieß, weil der Artikel, im Preise zu hoch war;[1]) während Frankreich, vor allem auch England immer für Neuheiten zu haben waren.

Einen weiteren Unterschied wird der Einfluß der Zahlungsfähigkeit in den einzelnen Volksschichten hervorrufen. Daher haben die guten Sachen einen regelmäßigeren Absatz als die einfachen, besonders auch, wenn diese darniederliegen.[2])

Dieser Umstand führt uns darauf, die Mode und ihren Einfluß auf den Absatz der Plauener Spitzen zu betrachten. Die Mode kann sich nach zwei Richtungen äußern. Einerseits kann sie ihren Einfluß dahin geltend machen, daß sie den Spitzengeschmack, der im Muster seinen Ausdruck findet, bezüglich der bevorzugten Genres oder der Art der Ausführung (vor allem der Flach- und Hochreliefmuster) ändert, oder daß sie die Verwendungsart der Spitzen, die deren Façons beherrscht,[3]) neugestaltet oder abändert. Bezüglich der Neugestaltung der Verwendung, die gewöhnlich in Abänderung der allgemeinen Frauenmode ihren Grund hat, macht sich der Einfluß der Schneider, besonders fühlbar. Diese sollen, versichert man, oft Façons bestellen, von denen sich der Fabrikant nicht erklären kann, wozu sie dienen sollen. Den bedeutenden Einfluß, den die verschiedenen, durch die Mode diktierten Verwendungsarten auf ihre Technik, die Gestaltung der Muster usw. ausüben, lehrt uns die Überlegung erkennen, daß natürlich die Verwendung von Spitzen zur Ausstattung von Hüten, von Blusen und Ärmeln, oder von Röcken, oder gar von ganzen Roben, eine ganz verschiedene Wirkung des Musters, ganz energische Rückwirkung auf die Heranziehung von Arbeitskräften, Maschinen und Rohmaterial verursachen. Bei Volants, die nie aus reiner Luftspitze bestehen, wird der Tüll, Musselin usw. wichtig, die Hutgarnitur wird dagegen sehr fein ausgeführte Dessins beanspruchen. Für die Sticker, sowie für die ganze Industrie momentan am günstigsten wirkt die Mode der großen Ätzspitzenkragen, wie sie in den letzten Tagen herrschte. Doch schädigen gerade die Kragen, die einen großen Teil der Toiletten bedecken, den Absatz in anderen Spitzenarten und können, da sie deshalb die glatten Kleider begünstigen, der Spitzenfabrikation zu längerdauerndem Schaden gereichen.[4]) Gerade in den guten Waren hat aber der Wechsel der Verwendungsart noch die weitere unangenehme Folge, daß für die Fabrikanten dadurch ein

[1]) Jahresbericht 1881, S. 162.
[2]) Jahresbericht 1880, S. 224. 1885, S. 119.
[3]) Jahresbericht 1897, S. 219, besonders drastisch.
[4]) Jahresbericht 1902, S. 176.

Wechsel in der Kundschaft eintritt. Von reinen Stapelwaren, nämlich solchen, die einen sicheren Absatz für alle Zeit gewährleisten, kann man bei den Spitzen eigentlich nicht sprechen. Denn selbst Einsätze, die fast zehn Jahre lang ununterbrochen gegangen sind, sollen die in dieser Hinsicht auf sie gesetzten Erwartungen in neuester Zeit getäuscht haben. Wenn wir daher von Stapelware reden, so sind das immer nur solche, die mehrere Jahre lang einen gleichmäßigen Absatz gehabt haben. In neuester Zeit scheinen sich dazu die detachierten Muster, d. h. einzelne Effekte als Blumen, Buketts, Sterne usw. auszubilden, die in Dutzenden verkauft werden, und die verschiedenartigste Verwendung gestatten.

Es liegt auf der Hand, daß die Mode in Spitzen zunächst von oder wenigstens für die elegantesten und reichsten Damen gemacht wird, und daß daher für deren Einführung nur die Fabrikanten feinster Waren in Betracht kommen können.

Über den Entstehungsort der Spitzenmode herrscht kein Zweifel, es ist Paris,[1]) das auf dem Gebiete der Spitze wie überhaupt des Ausputzes der Damenkleidung seine maßgebende Stellung behauptet. Dort wählt aus den ausgewählten Musterkollektionen der tonangebenden Pariser Spitzenhändler — es sollen von den 60—70 Pariser Spitzengroßhandlungen nur etwa 15—20 Spitzenhäuser im Sinne einer wirksamen Beeinflussung der Spitzenmode maßgebend sein — der „grand coutourier oder tapissier des femmes“ das aus, was er zur Komposition seiner „Kreation“ nötig zu haben glaubt. Für die Pariser Modedame ist der höchste Ruhm, auf den großen Zusammenkünften der monde qui s'amuse, im Salon, in Opern, bei Wohltätigkeitsfesten, in Luxusbädern, vor allem aber auf den Rennen, wie dem Grand Prix, eine Mode durch neue eigene Schöpfungen der Toilette zu „kreiren“. Es ist dabei schwer zu sagen, ob die Schneider die Damen mehr zum Lancieren ihrer Ideen benutzen, oder die Pariser Damen durch ihre Persönlichkeit und Toilette die Schneider zu lancieren verstehen. Sicher ist nur, daß dabei, wie Sombart ausführt, die Mitwirkung der Konsumenten auf ein Minimum reduziert wird. Aus diesen neuen Toiletteschöpfungen nun diejenige herauszufühlen, die dem großen Publikum gefällt, ist die nächste riskante Aufgabe, an der sich, wie wir schon erwähnten, auch unsere Spitzenfabrikanten beteiligen, indem sie stets mit dem Pariser Spitzenmarkte in

[1]) Die folgenden Ausführungen stützen sich außer wenigen eigenen Beobachtungen hauptsächlich auf Sombart, der moderne Kapitalismus, 2. Bd., 2. Buch, 17. Kap. und Dietrich, die gegenwärtige Lage der Spitzenindustrie in Frankreich in Schmollers Jahrbuch XXIV, 1. S. 132 flg.

engster Fühlung zu bleiben suchen, ebenso wie die Spitzenkäufer aller Länder in Paris sich ihre Informationen holen müssen. Auf die dort gesammelten Eindrücke mustern die größere Menge der Fabrikanten. Nur die Nouveautésfabrikanten können auf die neuen Schöpfungen schon Einfluß haben. Wenn wir nun die beiden notwendigen, wirtschaftlich einflußreichen Begleiterscheinungen der Mode nach Sombart in der durch sie erzeugten Wechselhaftigkeit und der von ihr bewirkten Vereinheitlichung der Bedarfsgestaltung ins Auge fassen, so ist letztere für den Durchschnittsspitzenfabrikanten der Plauener Mittelware die Spekulationsbasis. Er rechnet damit, daß das, was Paris aufgenommen hat, allmählich über die ganze Welt seinen Siegeszug halten wird, bis es ein paar Saisons später in Hinterindien, den Philippinen oder Chile sein schönes, aber heutzutage infolge der Verkehrstechnik sehr kurzes Leben aushaucht.[1])

Zeichnen sich die feinen Spitzen durch eine fortwährende Wechselhaftigkeit des Bedarfs aus, so sind doch die Modeschwankungen in den übrigen Sachen, wenn sie auch seltener sind, gefährlicher, da ihr Eintreten nicht leicht vorausbestimmt werden kann und die Fabrikanten der Mittelware nicht so über die Mode orientiert sind. Der Fabrikant feiner Spitzen weiß, daß die eben hergestellten Produkte bald anderen weichen müssen, er richtet sich darauf ein, auch haben seine Sachen einen dauernden Wert.

Die Bedarfsvereinheitlichung durch die Verallgemeinerung der Mode hat zur Folge, daß die Muster und die Façons, die von Nouveautéshäusern und Spezialitätenfabrikanten in Mode gebracht worden sind, von den übrigen Fabrikanten mit geringeren Spesen und in schlechterer Ausführung hergestellt werden. Die Möglichkeit zu diesem Vorgehen schafft dem Fabrikanten die rasche Verallgemeinerung der Mode. Diese wählt dazu die verschiedenartigsten Wege. Nicht nur, daß die Fabrikanten selbst durch ihre Reisen nach den Luxuszentren, durch Austausch ihrer Erfahrungen mit Freunden der Mode nachspüren, die Pariser

[1]) Für die Schnelligkeit des Modewechsels ist folgende Stelle des Jahresberichts 1893, S. 167, bezeichnend, wo der Geschäftsgang 1893 geschildert wird: Von Anfang des Jahres bis April herrschte Bohrspachtel bei weitem vor, daneben eine Nachahmung echter Brüsseler Spitzen sog. Ducheſſespitzen, sowie in den ersten Monaten Luft- mit Musselinspitzen, diese bis Mitte und Ende Mai. Ende Februar und sodann März und April kamen nämlich die reine Luftspitze in galonartigen Streifen auf. Diese teilweise auch in Seide ausgeführte Spitze spielte bis Juli eine bedeutende Rolle. Bereits im Juni und noch mehr im Juli wurden Versuche mit venetianischen Spitzen gemacht. Im Herbst wurden Luft- mit Tüllspitzen verlangt, auch Hexagon-Tüllspitze. Im November kamen schließlich die venetianischen Spitzen in den Vordergrund.

Musterabonnements, vor allem aber auch die Fachzeitschriften sind für die Verallgemeinerung der Mode unter der großen Zahl der Plauener Fabrikanten bestimmend. Dies geht soweit, daß im Januar 1904 eine Zeitung in ihrem Schaukasten an einer der belebtesten Stellen Plauens eine große Anzahl mit Spitzen überladener Toilettenbilder des „chic parisien" ausgestellt hat. Für das Publikum spielen natürlich die Modejournale und illustrierten Zeitungen, in Deutschland z. B. die „Woche" das Modeverallgemeinerungsmedium.

Liegt in der Bedarfsvereinheitlichung durch die Mode mit dem tonangebenden Paris an der Spitze ein Moment, daß die Produktion in ruhigere Bahnen lenkt, so liegt in der Verallgemeinerung der Mode der Keim zu ihrem Untergange, da sie mit der Verbilligung und Verschlechterung Hand in Hand gehen muß.[1]) Hierbei darf man aber nicht außer Acht lassen, daß für eine so große Industrie wie die Plauener das Schaffen von Nouveautés und Spezialitäten nicht allein genügen kann, sondern daß es schon eines bestimmten Grades der Modenverallgemeinerung bedarf, um die große Zahl der vogtländischen Spitzenfabrikanten genügend zu beschäftigen. Übrigens nicht jede Modenouveauté, die in Paris aufgenommen wird, „schlägt durch", d. h. eignet sich zur Massenherstellung. Es bleibt hierbei dem Nouveautésfabrikanten ein wenn auch kleines, so doch unbestreitbares Monopol. Bewegen sich die Nouveautés nicht in einer Richtung, ist die Mode also unentschieden, so ist das für den Fabrikanten der Mittelware besonders lästig, wie wir schon sahen.

Frühling, Sommer, Herbst und Winter erinnern mit ihrem Eintritt die Menschheit an das Entfliehen der irreparabile tempus, die modernen Frauen aber an die Notwendigkeit einer neuen Toilette, und damit auch evtl. von Spitzen. In weiten Schichten unserer Kulturvölker wird sich selbst der hartgesottenste Ehemann oder Vater davon überzeugen müssen, daß mindestens Sommer und Winter eine andere Frau, natürlich nur äußerlich, verlangen, aber auch Frühling und Herbst pochen auf die Portemonnaies, um zu sehen, ob dabei nicht etwas für sie herausspringt. Auch ihr Einfluß macht sich, wenn auch nicht so stark, bei der Saisonartigkeit der Industrie fühlbar. Auf hochfeine Spitzen und Stapelware haben die Saisons nicht so großen Einfluß, weil erstere von Damen konsumiert werden, die noch öfters als viermal im Jahre erneuern,

[1]) Jahresberichte 1896, S. 240. 1892, S. 206. 1886, S. 118. Berichte des Direktoriums 1877, S. 4.

letztere aber in den einmal im Jahre oder weniger oft ihren Spitzenbedarf deckenden Schichten aufgenommen wird.[1])

Schließlich hat auch Jupiter Pluvius bei dem Umfange des Bedarfs an Spitzen, und damit bei dem Absatz der Spitzen hereinzureden.[2]) Regnerische Sommer bringen der Sommersaison Schaden und Sonnenschein macht die Spitzen sprießen.

Wir haben bis jetzt den Einfluß der Konsumtion auf den Absatz betrachtet, wenden wir uns nun auf einen Augenblick zu den Konkurrenten, deren Vorhandensein den Plauener Spitzen den Kampf um den Absatz erschwert. Die Konkurrenz kann den Plauener Maschinenspitzen von drei Richtungen aus den Absatz streitig machen, von oben, von unten und von der Seite, d. h. durch die echten Spitzen, durch die anderen mechanisch hergestellten Spitzen und schließlich durch die anderen Frauenputzartikel.

Die Konkurrenz zwischen echter und mechanisch hergestellter Spitze ist die bekannteste. Die echten Spitzen werden vor allen in Belgien, Frankreich, Italien, Mexiko und Madeira angefertigt. Sie bilden für die Herstellung der Plauener Spitzen die obere Grenze. Denn wenn auch im allgemeinen die Herstellung der echten Spitzen bedeutend teuerer ist, als die der mechanischen Spitzen, so kann dies doch nicht für die allerfeinsten Sorten mechanischer Spitzen gelten, wo die anzuwendende Sorgfalt die mit der Maschine erreichte Arbeitsersparnis wieder aufzehrt. So hat man denn auch die Fabrikate, die die Plauener Fabrikanten in Paris 1900 ausgestellt, und die die Schönheit echter Spitzen beinahe erreicht hatten, vielleicht nicht mit Unrecht verdächtigt, daß es nur Ausstellungsartikel und für den Handel infolge zu hoher Herstellungskosten nicht brauchbare Sachen seien.[3]) Daß die Konkurrenz der echten Spitzen übrigens für Plauen nicht unbeachtlich ist, beweist der Umstand, daß die Herstellung von Galons und Spitzenstoffen in der Art der Klumpspitze 1899 anscheinend wegen der starken Konkurrenz der echten handgeklöppelten Klumy, welche in großen Mengen von Le Puy (in Frankreich) gebracht wurden, einen durchschlagenden Erfolg nicht erzielten.[4]) Die echten Spitzen hindern demnach die Plauener ihre Fabrikate ohne Rücksicht auf die Preisstellung zu verfeinern. Dabei muß man von der Ansicht ausgehen, daß die tatsächlich erfolgte Zurückdrängung der echten Spitzen durch die mechanisch hergestellte nur dort erfolgen kann, wo sie in der Qualität geringe, in der Preisstellung aber große Unterschiede aufweist. Es sind

[1]) Bein, S. 353.
[2]) Jahresberichte 1888, S. 132. 1889, S. 145. 1896, S. 239.
[3]) Die Stickereiindustrie, Jahrgang 1900 Nr. 15.
[4]) Jahresbericht 1899, S. 210.

also vor allem die ordinären billigen echten Spitzen, die durch die mechanisch hergestellten Spitzen verdrängt worden sind.

Diese mechanisch hergestellten Spitzen scheiden sich wiederum in gestickte und gewebte Spitzen. In Plauen werden mechanisch gestickte Spitzen gemacht, ebenso in der Schweiz. Die Schweiz hat aber den Schwerpunkt ihrer Fabrikation noch in der Handstickmaschinentechnik. Darum sind einige Schweizer Qualitätsfabrikanten in Spitzen hervorragend und bilden als solche mit die Obergrenze für die Plauener Spitzenindustrie. Im übrigen aber stehen die Spitzenindustrien der Schweiz und des Vogtlandes einander gleich. Dadurch, daß die Plauener Industrie sich mit besonderem Eifer der Spitzenproduktion unter Vernachlässigung der Cambricstickerei zugewandt hat, hat „die Schweiz auf diesem Gebiete einen hochgefährlichen Konkurrenten nicht mehr zu fürchten und sichert sich darin die Präponderanz". [1]) Es ist demnach eine für beide Teile erfreuliche Arbeitsteilung eingetreten. Die Stickereiindustrie des Vogtlandes hat noch insofern einen Vorteil vor der Schweiz, als sie einen größeren inneren Markt hat, wie die Schweiz, der durch Schutzzölle gegen den Einfall fremder Spitzen in Deutschland gesichert wird.[2])

Älter, als die mechanische Herstellung der Spitzen durch Sticken, ist die durch Weben, zuerst ausgeführt in Nottingham, später auch in Calais.[3]) Diese Weberei hat höhere Kosten für Maschinen, ein Spitzenwebstuhl kostet ungefähr 20 000 fr.,[4]) und wird daher in Calais[5]) und wohl auch in Nottingham fabrikmäßig betrieben. Die Musterungskosten sind im Einzelnen deshalb auch bedeutend höhere, sie sollen durchschnittlich, also auch bei gewöhnlichen Sachen mitgerechnet, 500 fr. für das Muster betragen.[6])

Daß diese Industrie natürlich viel mehr auf Massenproduktion angewiesen ist als die Stickerei liegt nach dem bereits Gesagten auf der Hand. Dabei hat sie aber den Vorteil, daß sie bei dieser Massenherstellung bedeutend billiger ist, als die Plauener Industrie, die gerade in gewöhnlichen Stapelartikeln unter der Konkurrenz der gewebten Artikel zu leiden hat.[7]) Gerade die Artikel, die mehrere Saisons gegangen sind und dann plötzlich von Plauen aus nicht mehr abgesetzt werden können,

[1]) Die Stickereiindustrie, Jahrgang 1900, Nr. 1.

[2]) Bericht des Direktoriums 1884, S. 26. Vgl. auch Statistik S. 49.

[3]) Nach Dietrich, Die Spitzenindustrie usw. S. 77 Anf. d. 19 Jahrh.

[4]) Ebenda, S. 91.

[5]) und [6]) Ebenda, S. 93.

[7]) Jahresbericht 1891, S. 162. Dietrich, die Industrie des Vogtlands in „Unser Vogtland" II. Bd. Heft 5, S. 5.

sind diejenigen, die der Konkurrenz der sie nachahmenden Spitzenweberei unterlegen sind.[1]) Dagegen ist die Plauener Stickerei im Einbringen von Neuheiten im Vorteil, da die Neumusterung für sie viel billiger ist, sie dieselbe daher reicher gestalten kann und es ihr schon bei geringen Aufträgen möglich ist, dem Besteller ein Muster zu reservieren und ihm dadurch seine Aufnahme zu erleichtern, während die Vorarbeiten für die gewebten Spitzen bei dem großen Kostenaufwand sich nur mit einer verhältnismäßig beschränkten Anzahl von Mustern befassen können.[1]) Auch ist die Plauener Industrie in der Lage schönere und plastischere Artikel herzustellen und kann rascher liefern, wodurch sie ihre Musterung, wenn sie mißglückt, leichter ändern kann. Wir sehen aus alledem, daß die gewebten Spitzen der mechanisch gestickten, hauptsächlich in den billigen und Stapelwaren Konkurrenz machen, was wohl mit zur Folge hat, daß Stapelartikel in der Plauener Industrie so selten sind. Wir können daher das zwischen diesen beiden Industrien streitige Gebiet an die Untergrenze der Qualität Plauener Spitzen verlegen.

Wenn wir schließlich noch von einer seitlichen Konkurrenz sprachen, so ist damit die Konkurrenz gleichwertigen, aber anders gearbeiteten Frauenputzes zu verstehen, so Perlen, Pelz usw. vor allen aber Posamenten. Die Konkurrenz der letzteren hat die Plauener Stickerei allerdings schon einmal mit Erfolg auszustechen versucht, als sie 1895 in Imitation von Posamenten reichhaltiger war, als die Fabrikation eigentlicher Posamenten.[2]) Bei dieser indirekten Konkurrenz der Spitzen ist noch folgendes zu beachten: Die Spitzen gehen im allgemeinen nur auf einfarbigen Kleiderstoffen (Unistoffen). Wir haben in Sachsen aber eine sehr große Damen Kleiderstoffweberei (Meerane, Glauchau), die gemusterte Stoffe herstellt. Bei letzteren gehen aber Spitzen nicht und deshalb steht die Spitzenmode in sehr engem Zusammenhange mit dem Kampfe der Weberei in der Kleidermode, ob uni oder gemustert. Die in den letzten Jahren sehr stark aufgekommenen gemusterten seidenen Blusen waren daher den Plauener Spitzen sehr schädlich.

Infolge der Vielgestaltigkeit der Artikel, die die verschiedenen Fabrikanten pflegen, herrscht natürlich eine heftige Konkurrenz unter ihnen hinsichtlich ihrer Spezialitäten. So verdrängten z. B. 1900 die Glanzgarnartikel die einfachen Seidenartikel.[3])

[1]) Jahresbericht 1891, S. 162. Dietrich, die Industrie des Vogtlands in „Unser Vogtland" II. Bd. Heft 5. S. 5.

[2]) Jahresbericht 1895, S. 183.

[3]) Jahresbericht 1900, S. 166.

Aus dem was wir bisher von dem Absatze Plauener Spitzen gehört haben, können wir nur die Ueberzeugung gewinnen, daß derselbe ziemlich in der Luft hängt, und wir müssen, ehe wir zu etwas Neuem übergehen, uns erst noch einmal überlegen, was die Spitzenproduktion gegenüber diesen Gefahren ins Treffen führen kann. Was zunächst die Bekämpfung der verminderten Zahlungsfähigkeit der Kunden betrifft, so steht dieser allerdings die Spitzenindustrie ziemlich machtlos gegenüber. Sie kann auch nicht durch die Verbilligung ihrer Fabrikate das Publikum trotz verminderter Kaufkraft zur Abnahme reizen. Im Gegenteil ist die Verbilligung und Verschlechterung der Spitzen als Kampfmittel gegen die Verminderung der Zahlungsfähigkeit meist schädlich, da sie die minderwertigen Produkte in den selben Kreisen absetzt, wo sie früher gute absetzte, und weil sie die Technik der Fabrikation dadurch ruiniert. Das einzige Mittel, das gegen die Verminderung der Zahlungsfähigkeit, der gefährlichsten Gegnerin der Plauener Stickereiindustrie, von Erfolg gewesen ist, ist die räumliche Ausdehnung des Absatzgebietes, d. h. Vergrößerung des Exportes, wie sich bei Ueberwindung der Krise der 1870er Jahre gezeigt hat (Seite 5). Die Kehrseite dieses Umstandes, nämlich die Erscheinung, daß, wenn die wichtigsten Konsumtionsländer eine starke Aufnahmefähigkeit haben, die weniger wichtigen vernachlässigt werden, zeigt folgender Beleg:

„Das Geschäft (nach Südamerika) liegt gegenwärtig deshalb ruhig, weil die Spitzenindustrie bei den gegenwärtig vorliegenden gewaltigen Aufträgen auf bessere, hauptsächlich für den nordamerikanischen Markt bestimmte Waren nicht in der Lage ist, die für Südamerika verlangten geringeren Qualitäten herzustellen.“ [1])

Hinsichtlich der Schädigung durch die Mode kann die Produktion entgegensetzen: 1. ihre Vielseitigkeit, 2. die Raschheit, mit der sie dem Modewechsel folgt, ohne ihn etwa zu überstürzen, 3. die Neuheitenerfindung.

Mit den Saisons aber muß sie sich in der Weise behelfen, daß sie in der für die Produktion stillen Zeit um so eifriger für die kommende Saison mustert. Bei der Produktion in der stillen Zeit aber setzt vor allen die Spekulation der Fabrikanten ein. Die Vergrößerung des Absatzgebietes hat bei den Saisons insofern günstig gewirkt, als, je mehr Länder der südlichen Hemisphäre mit europäischen Lebensformen hinzugekommen sind, welche Sommer haben, wenn wir im Winter stehen, sich

[1]) Bericht der Handels- und Gewerbekammer Plauen an das Präsidium des 5. Handelstages in Berlin vom 24. Januar 1895.

„eine erwünschte, wenn auch bei weitem nicht genügende Ausgleichung zu dem umgekehrten Saisonbedürfnis der nördlichen Hemisphäre bietet.“ [1])

Der Konkurrenz gegenüber verteidigt sich die Spitzenindustrie schließlich durch die Verbesserung des Geschmacks und der Technik. Dabei kann es als Vorteil angesehen werden, daß die Konkurrenz so groß ist und dadurch die großen Schwenkungen der übrigen Absatzfaktoren besonders der Zahlungsfähigkeit von vielen Schultern getragen wird. Es ist der tüchtigen deutschen Industrie und dem einzelnen Plauener Fabrikanten dadurch möglich sich auch dann emporzuarbeiten, wie uns auch die Geschichte der Plauener Spitzenindustrie gezeigt hat, wenn die allgemeine Lage für den Spitzenabsatz ungünstig ist.

Das wirksamste Verteidigungsmittel, das die Plauener Fabrikanten gegen die Unbilden der Bedarfsgestaltung der Mode und der Konkurrenz haben, ist, daß er den Markt für seine Spitzen möglichst genau kennt, wodurch er sich gegen viele unliebsame Ueberraschungen schützen kann. Ob er allemal die Kenntnis hat, ist eine quaestio facti.

Wir haben bisher die bestimmenden Produktions- und Marktverhältnisse an uns vorüberziehen lassen und wollen nun einen Blick auf das Schicksal der Plauener Spitzen werfen, das sie auf dem Wege vom Produzenten bis zum letzten Konsumenten beeinflußt. Dieser Teil des von der Plauener Spitze zurückgelegten Weges, ihr Absatz, wird in der Hauptaufgabe dieser Arbeit an einem konkreten Beispiele betrachtet werden, und betrachtet werden müssen, da dieses Gebiet des Wirtschaftslebens noch zu wenig untersucht erscheint, um hier nicht mit äußerster Vorsicht zunächst an die Feststellung der Tatsachen zu gehen. Doch müssen wir uns jetzt bei der Allgemeinbetrachtung auch über die markantesten Züge des Absatzes Plauener Spitzen informieren, um im speziellen Falle nicht etwas dem Absatze Plauener Spitzen nach den Vereinigten Staaten Eigentümliches für ein Charakteristikum des Spitzenabsatzes überhaupt zu halten.

Der Bedarf der letzten Konsumenten der Spitzen, der Frauen, ist in jedem einzelnen Falle ein verhältnismäßig geringer, seltener und unregelmäßiger. Es muß demnach dieser Bedarf schon in einer gewissen Weise konzentriert sein, sowohl hinsichtlich seines Umfanges, als seiner Gleichmäßigkeit, um es dem Plauener Fabrikanten zu ermöglichen das Risiko der Herstellung von Spitzen auf sich zu nehmen. Demnach ist das Dazwischentreten von Detaillisten unentbehrlich. Weiter als bis zu

[1]) Bericht des Direktoriums 1886, S. 20.

ihnen vorzudringen wird dem Produzenten mechanisch hergestellter Spitzen nie möglich sein. Anders steht es bei der Frage nach der Notwendigkeit der Grossisten. Hier können wir uns nicht mit allgemeinen Überlegungen abfinden, hier muß die Untersuchung beginnen.

Wenn wir zunächst nach Spitzenhändlern in Plauen forschen, so finden wir nur 5 größere selbständige Kommissionsgeschäfte. Ferner nennt sich im Handelsregister noch die Zweigniederlassung eines in einer deutschen Großstadt domizilierten Geschäfts „Großhandel in Stickerei und Spitzen", das sich 1895 in Plauen niedergelassen hat. Die wenigen Geschäfte, so bedeutend sie im einzelnen auch sein mögen, sind keineswegs für den Spitzenhandel ausschlaggebend, und scheinen, soweit sie nicht einfache Mittelspersonen ohne selbständiges Risiko sind, beinahe mehr auf die Ausführung der Produkte der kleinen Fabrikanten gerichtet zu sein. Erwähnt sei noch, daß eines der Kommissionsgeschäfte seinen Sitz in Frankreich und eine Zweigniederlassung in England hat. Ein Plauener Spitzengroßhandel existiert demnach nicht. Auf den allgemeinen Charakter der mechanischen Spitzen kann man das nicht zurückführen, denn wir hören, daß in der Schweizer Industrie neben den Fabrikanten eine Klasse von exportierenden Kaufleuten besteht.[1]) In der Calaiser Spitzenindustrie aber ist die Fabrikation völlig von dem Vertrieb getrennt, der in den Händen von Kommissionsgeschäften ruht.[2]) Auch in der belgischen echten Spitzenindustrie befinden sich von den 70 Spitzengeschäften die Hälfte in Brüssel, die andere Hälfte in den Produktionszentren.[3])

Das Fehlen des selbständigen Spitzengroßhandels in Plauen erklärt sich am besten durch die Organisation der Produktion. Denn in derselben ist im Gegensatz zur Calaiser Industrie das Produktions-Risiko z. T. auf die Lohnsticker abgewälzt, so daß dem Fabrikanten die Übernahme eines kaufmännischen Risikos ermöglicht erscheint, während er im Gegensatz zum St. Gallener exportierenden Kaufmann, der nur für die Musterung sorgt und Fertigstellung und Aufmachung der Spitzen von sich abgeschüttelt hat, doch bedeutend mehr in der Produktion steckt. Gerade auf den Verdienst aus der Fertigstellung, legen die Plauener Unternehmer ein großes Gewicht.[4])

Da ein selbständiger Spitzengroßhandel in Plauen fehlt, so muß die Verbindung zwischen Detaillisten und Fabrikanten in anderer Weise

[1]) Seefter, S. 10. Verwaltungsbericht 1888 9, S. 39.
[2]) Dietrich, die Spitzenindustrie S. 93 und 116 flg.
[3]) das. S. 18.
[4]) Kommissionsbericht 1886.

hergestellt werden. Zum Teil geschieht dies dadurch, daß der Fabrikant selbst direkt an den Detaillisten oder einen nach Umfang seines Geschäfts kleinen Grossisten absetzt, besonders durch das Reisegeschäft. Oder anderenteils schicken Grossisten der Konsumtions- und Handelszentren ihre Einkäufer nach Plauen, die sich dort über die Produktion orientieren und ihre Bestellungen aufgeben, oder sie werden auch durch Reisende an ihren Niederlassungsorten bedient. Als Beispiel für Grossisten an Konsumtionszentren können wir die Spitzengroßhändler in Paris, die wir schon kennen gelernt haben, in gewissem Grade aufführen, wie natürlich alle Weltstädte für die Spitzenkonsumtion wichtige Konzentrationspunkte sind. Als Sitz von Grossisten, die den Absatz von Spitzen nach auswärts vermitteln, können in Deutschland Frankfurt a. M. und Köln, die besonders nach Italien und Spanien absetzen,[1] und Hamburg gelten, dessen Exportfirmen den Spitzenabsatz nach Südamerika durch ihre Hände gehen lassen.[2] Auch die Spitzengroßhändler in Paris gehören für die feinsten Sorten hierher.

Man sieht schon aus dieser Zersplitterung der Absatzwege und aus der wirtschaftlichen Stellung der Plauener Fabrikanten, daß diese einen großen Teil des Absatzes an die Detaillisten und kleinen Grossisten selbst leiten. Diese Verquickung des Händlers und Fabrikanten besteht im Vogtlande seit altersher und soll sich früher gut bewährt haben.[3] Die sogenannten Plauener Exportfirmen — es mögen ungefähr 50 sein — benutzen auch im Auslande Reisende und Agenten, denen sie ihre Musterkollektionen mitgeben und die sie auf Grund derselben Bestellungen einsammeln lassen.[4] Die kleineren Fabrikanten bedienen sich dabei der Kommissionäre bez. waren, solange sie nicht kapitalkräftig waren und rasches Rückströmen ihres Kapitals und Vorschüsse auf ihre Waren benötigten, in deren Händen. Diese Kommissionsgeschäfte lassen sich die Muster geben, bereisen damit von Plauen aus die Welt, haben überall Agenten und daher Fühlung, machen aber im allgemeinen für sich selbst keine festen Bestellungen, sondern nur, wenn sie ein besonders vorteilhaftes Muster haben, warten sie die Bestellung der Kunden nicht erst ab, sondern bestellen sofort für sich selbst, fungieren also als Händler.

[1] Jahresbericht 1897, S. 220 und eigene Nachfrage.
[2] Der Seite 73, Anmerkung 1 erwähnte Bericht.
[3] Bein, S. 353.
[4] Kommissionsberichte von 1882 und 1885.

Historisch mag noch erwähnt werden, daß 1882 noch der so überaus wichtige Export völlig in den Händen der Schweiz lag[1]) und daß noch 1885 die wenigen vorhandenen Exporthäuser lahm lagen, weil unter den schlechten Absatzverhältnissen die Schweiz wieder den ganzen Export an sich gerissen hatte.[1]) Jetzt sind von den Plauener Fabrikationsgeschäften außer in Plauen teils durch Haupt- teils durch Zweigniederlassung im Auslande noch domiziliert 1 in Paris, 1 in Brüssel, 1 in St. Gallen und Paris, 1 in St. Gallen und seit 1903 1 in New-York und Nottingham.[2])

Von der Art und Weise des Absatzes gibt uns der Jahresbericht der Handels- und Gewerbekammer Plauen von 1871, S. 397 flg. eine anschauliche, zusammenfassende Schilderung:

„Das Hauptgeschäft wird überall durch Agenten und Reisende gemacht, dem sich der Verkauf am Platze insbesondere nach Amerika, Deutschland und Rußland anschließt. Der inländische Bedarf wird dermalen in einem sehr großen Teile durch Agenten versorgt, wie solche fast alle größeren Geschäftshäuser an allen Haupthandelsplätzen Deutschlands und insbesondere Norddeutschlands engagiert haben und welche sich gegen eine Provision der Übernahme von Aufträgen nach Mustern und der Regulierung etwaiger Differenzen unterziehen, auch die Provinzen, in denen sie domiziliert sind, bereisen. Nimmt diese Betriebsweise bedeutendere Dimensionen an, so richten größere Geschäftshäuser an Stelle dieser Agenturen eigene Filialen mit Niederlagen an den großen Handelsplätzen ein, wie dies von Plauen und Eibenstock bereits geschehen ist. Das Reisegeschäft, was besonders von den jüngeren Firmen stärker gepflegt wird, behauptet dermalen immer noch die erheblichste Rolle, obwohl nur die größeren Firmen zwei Reisende haben. Doch ist zu bemerken, daß seitdem, hauptsächlich infolge der zunehmenden Verkehrserleichterung, der Bezug der Waren sich mehr nach dem Bedürfnis verteilt und die sogenannten Saisons mehr und mehr in den Hintergrund getreten sind (?), der Vertrieb durch Reisende verhältnismäßig abgenommen hat (?), weil sich in gewissen Zeiträumen nicht so großer Bedarf häuft, daß die Reisekosten gedeckt werden können, während umgekehrt sich die Industrie mehr und mehr um gewisse Mittelpunkte (jetzt Plauen) konzentriert und hierdurch dem Konsumenten, d. h. dem Händler die Wahl und den Einkauf am Platze erleichtert. Infolgedessen hat das Platzgeschäft immermehr neuerdings immer größere Bedeutung

[1]) Kommissionsbericht von 1882 und 1885.

[2]) Festgestellt nach dem Handelsregister.

erlangt und haben außerdem große Handelshäuser im Gebirge und im Vogtlande Einkaufsfilialen errichtet, welche diejenigen Zweige der Fabrikation, welche hauptsächlich aus dem Zusammenkaufe von Ware besteht, selbst besorgen und die eingekauften Waren selbst fertig machen lassen. Beim transatlantischen Geschäfte, das ebenso wie das übrige Exportgeschäft zu einem sehr großen Teile durch die deutschen und niederländischen Hafenorte, namentlich Hamburg vermittelt wird, geschieht der Verkauf hauptsächlich durch Agenten und den Einkauf an Ort und Stelle, ferner durch Konsignation, hauptsächlich nach Brasilien und den argentinischen Republiken und endlich ebenfalls durch konstante Einkäufer, die inmitten der Industriebevölkerung domiziliert sind. Das Reisegeschäft beschränkt sich auf eine einzige Firma in Eibenstock, die seit fünf Jahren Nordamerika bereisen läßt. Der Vertrieb nach den europäischen Ländern wird vorzugsweise durch Agenten und nur der nach Spanien und Portugal, nach Österreich und Rußland vorzugsweise durch Reisende vermittelt."

Bein[1]) bestätigt die Bevorzugung des Reisendengeschäfts, fügt aber noch die Unterhaltung von Lagern und Musterkollektionen bei Agenten und Kommissionshäusern an den in Betracht kommenden Hauptplätzen hinzu; bedauert jedoch, daß sich der Absatz an Großhandlungen zum weiteren Vertrieb noch in gewissermaßen beschränkten Grenzen bewege (im Jahre 1884), und so der Fabrikant genötigt sei, selbst für den Absatz zu sorgen, und daß dadurch seine Aufmerksamkeit und Lebenskraft zersplittert werde.

Im allgemeinen und in ihrer Allgemeinheit mögen diese Beschreibungen der Absatzwege auch heute noch zutreffend sein. Es wird ja Aufgabe der weiteren Untersuchung sein, an einem konkreten Beispiele in dieser Richtung aufklärend zu wirken. Eine Betrachtung des ganzen Spitzenhandels wäre zu vielseitig und würde in dieser Vielseitigkeit verwirrend wirken. Nur folgendes sei erwähnt: Infolge der Vergrößerung des Absatzgebietes ist der Absatz der größeren Geschäfte durch Agenten und Reisende nicht mehr auf Deutschland, ja nicht einmal Europa, beschränkt. Überhaupt hat das Reisegeschäft auch für die kleineren Fabrikanten durch das Einspringen der Kommissionshäuser durchaus nicht an Bedeutung verloren, dagegen ist das Halten von Lagern bei Agenten und Kommissionären durch die Fabrikanten wohl nur in ganz geringem Umfange üblich, da der Modewechsel ein bedeutend rascherer

[1]) Bein, S. 350.

geworden ist, und die verbesserte Produktions- und Verkehrstechnik eine bedeutend schnellere Lieferung nach Bestellung ermöglicht. Auch sind die Saisons für die Industrie durchaus nicht in den Hintergrund getreten. Zum Handelszentrum hat sich ausschließlich Plauen herausgebildet. Die fremden Firmen, die Einkaufsfilialen hatten, sind zum Teil zur eigenen Fabrikation übergegangen, zum Teil haben sie sich auf den Handel beschränkt. Der Absatz durch Einkauf der auswärtigen Händler am Platze hat Anfang der 1880er Jahre — wohl als Folgeerscheinung des durch die Tüllspitzenfabrikation hervorgerufenen Bekanntwerden der vogtländischen Industrie — begonnen, da die Einkäufer an Ort und Stelle eine größere Auswahl von Mustern und Waren vorfinden, und eine Vergleichung der geforderten Preise sich leichter anstellen läßt.

Das Fühlungnehmen mit den letzten Konsumenten liegt in den Händen der Detailisten, die dies vor allem durch die Reklame und mit schönen Schaufensterauslagen erreichen, in denen sie die Spitzen dem breitesten Publikum nahe bringen und es zum Kaufen reizen. Auch die Modezeitungen sind nicht ohne Einfluß darauf. Für den Fabrikanten sind allerdings die Modeblätter gleichgültig, weil, wie sie versichern, die Sachen schon nicht mehr ganz neu sind, wenn sie in die Journale kommen. Immerhin können wir sagen, daß die Modejournale für das „Durchschlagen" einer in Paris gemachten Mode von Wichtigkeit sind und damit auch auf den Spitzenabsatz einen mittelbaren Einfluß haben. Für den Absatz der Fabrikanten und der Großhändler sind aber weit wichtiger die Fachzeitungen, die den Markt zwischen diesen und den Detailisten beobachten. Hier sind für Deutschland der „Konfektionär" und die „Deutsche Konfektion" zu nennen.

Die Tätigkeit des Spitzenhändlers, sei er reiner Händler oder auch Fabrikant, der den Absatz seiner Waren selbst betreibt, ist natürlich vielmehr auf die Spekulation gerichtet, als die des Spitzenproduzenten an sich. Die Spekulation des Spitzenhändlers richtet sich in der Hauptsache auf die Vorausberechnung des Bedarfs, viel mehr als auf die Vorausberechnung der Produktion, die im allgemeinen, wie wir sahen, der Bedarfsgestaltung nachgeben muß. Bei der Vorausberechnung des Bedarfs, der bei der Spitze so mannigfaltig ist, muß er sich natürlich ebenso auf die Art des Bedarfs als auf den Umfang desselben einrichten.

Auch der augenblickliche Zustand des Spitzenmarktes eines Landes gibt für seine zukünftige Gestaltung Anhaltspunkte. So kann man bei Vorherrschen der mittleren und billigen Qualitäten, das durch Sendungen von gleichem Werte bei größerem Quantum zum Ausdrucke kommt, auf

eine künftige Verschlechterung des Absatzes rechnen. Andererseits läßt sich auch bei solchem Geschäftsgange aus einem regelmäßigen Absatze feinster Sachen und Nouveautés die berechtigte Hoffnung schöpfen, daß sich der Absatz in guten und mittleren Sachen wieder heben wird,[1]) was wir bei der Betrachtung der Nouveautésfabrikation schon gesehen haben. Vermehren sich dabei die Bestellungen, so kann man mit Sicherheit auf eine Hochkonjunktur rechnen.[2]) Den richtigen Augenblick für die Absatzmöglichkeit zu erkennen, ist eine wesentlichste Aufgabe des Händlers, denn Versäumtes läßt in diesem wechselvollen Geschäfte sich nicht wieder einholen, und Übereiltes ist mit schweren Verlusten verbunden, da die Preise ja außerordentlich schwanken und die Richtung des Bedarfs infolge der Mode rasch wechselt.

Dem plötzlichen Anschwellen des Bedarfs sucht wie überall der Kaufmann, so auch der Spitzenhändler durch Aufstapeln von Waren entgegenzuarbeiten. Doch liegt auf der Hand, daß die damit verbundene Gefahr das Spitzengeschäft zu einem besonders riskanten macht. In billigen Stapelwaren ist ein Lager noch am ehesten möglich, da hier ein Modewechsel nicht so plötzlich zu befürchten ist. In den übrigen Artikeln der Plauener Mittelware entwertet ein Modewechsel die Lager völlig, aber auch ohne Modewechsel wirken Lager eben wegen der im Spitzengeschäfte herrschenden Unsicherheit stets beängstigend und preisdrückend. Eine glückliche Spekulation ist natürlich um so gewinnbringender, als eine verfehlte Spekulation gefährlich ist.[3])

Es ist deshalb erst recht erklärlich, daß die Spitzenfabrikanten, die ja schon ein Produktionsrisiko tragen, auch wenn sie den Absatz ihrer Fabrikate selbst betreiben, es nach Möglichkeit vermeiden, auf Lager zu arbeiten.

Die Tätigkeit gegenüber seinen Kunden besteht für den Händler wie den Ware vertreibenden Fabrikanten in dem Anlocken derselben und Erhaltung der Angelockten. Hierbei spielt im Spitzengeschäfte vor allem die Vollständigkeit des Sortiments eine große Rolle, d. h. daß die Händler- und Fabrikantenkollektion Muster von möglichst den feinsten bis zu den ordinärsten Sorten enthält. Dabei liegt auf der Hand, daß hierbei der reine Händler, der nicht wie der Fabrikant, nur seine eigenen Produkte sich abzusetzen bemüht sein braucht, durch die Vielseitigkeit

[1]) Berichte des Direktoriums 1878, S. 3. 1880, S. 4.
[2]) Berichte des Direktoriums 1879, S. 3.
[3]) Jahresbericht 1886, S. 15.

seiner Bezugsquellen im Vorteil ist. Immerhin haben auch die Plauener Fabrikanten die Wichtigkeit des vollständigen Sortiments erkannt und, als sie früher noch nicht die Technik der Schweizer Industrie erreicht hatten, zur Vervollständigung des Sortimentes feinste Stickereien in St. Gallen für sich anfertigen lassen.[1]) Jetzt scheint das Erscheinen von Zweigniederlassungen und von Einkäufern St. Gallener Firmen darauf hinzudeuten, daß die Schweizer im Vogtlande ihr Sortiment in Spitzen vervollständigen. Auch durch das Mittel der Kulanz haben die Schweizer und die vogtländische Industrie einmal auf dem Gebiete der Kreditgewährung miteinander gekämpft, als 1894 die kapitalkräftigere Schweiz durch freiwilliges Anerbieten längeren Zieles ihren Geschäftsrückgang etwas auszugleichen suchte.[2])

Was die Preisbildung anbetrifft, so ist sie auf der einen Seite für den spitzenabsetzenden Fabrikanten und spitzenhandelnden Kaufmann an die oben beschriebene Preisbestimmung des Fabrikanten an sich geknüpft und erhält durch die eben geschilderten Spekulationsmomente auf dem Markte und in dem Verbrauche weitere Momente als Voraussetzungen, die das Spekulative und Lotteriemäßige in dem Spitzengeschäfte noch verschärfen und ihm das charakteristische Gepräge geben.

Eine Gefahr, die dem Spitzenhandel mitunter gefährlich werden kann, liegt entsprechend der Verschlechterung der Produktion durch ungeschulte, kapitalarme Fabrikanten, in dem noch häßlicheren Ramschgeschäft mit Schleuderwaren, Retourstickerei und liegengebliebenen Artikeln. So klagt vor allem das Direktorium zu St. Gallen im Jahre 1887 über „Grossisten des Ramschgeschäftes, die zu allen Preisen zusammengebrachte Stapelwaren pfundweise anbieten. Diese von vornherein zur Verschleuderung bestimmte Pfundware wirkt wie ein Bleigewicht gegenüber den Anstrengungen zu etwelcher Preiserhöhung der Massenartikel". Natürlich macht sich das Ramschgeschäft besonders in schlechten Zeiten wie eben 1887 fühlbar, doch war es auch 1903 in den Plauener Zeitungen, wo diese Ramscher als „Partiewarenkäufer gegen Barzahlung" auftreten, bemerkbar.

In dem Kampfe, der sich bei dem Absatze der Spitzen zwischen den Fabrikanten und Händlern entspinnt, zeigt sich die eventuelle Überlegenheit dieser über jene nicht nur in Preisdrückerei, sondern wesentlich auch in der Abkürzung der Lieferfristen. Diese betragen bei regelmäßigem

[1]) Jahresbericht 1885, S. 119.
[2]) Jahresbericht 1894, S. 198.

Geschäftsgange für einfache Sachen ungefähr 4 Wochen, für gespachtelte oder genähte 5—6 Wochen. Die Klagen über die kurzen Lieferfristen kann man von Seiten der Fabrikanten in den Berichten oft hören. Der Fabrikant befindet sich dabei in einer mißlichen Lage. Geht er auf die kurze Lieferfrist nicht ein, so fällt der Auftrag dem Konkurrenten oder der Konkurrenzindustrie zu[1].) Geht er darauf ein, so kann er sicher sein, daß, wenn es ihm nicht möglich ist die Lieferfrist einzuhalten und die Konjunktur für den Artikel sich während der Lieferzeit nur einigermaßen verschlechtert hat, er sich empfindliche Preiskürzungen oder gar Rücktritt von der Bestellung gefallen lassen muß. Bei den Lieferfristen aber befindet sich der Fabrikant insofern oft im Kreuzfeuer, als ihre Nichteinhaltung gewöhnlich darauf zurückzuführen ist, daß die Lohnsticker ihn nur zu oft kulpos im Stiche gelassen haben. Sehr richtig bezeichnet das Direktorium zu St. Gallen die geradezu unsinnig kurzen Lieferfristen in der Stickereiindustrie als eine unerfreuliche Erscheinung, „durch welche der Käufer das Risiko eines plötzlich abfallenden Begehrs oder eines raschen Wechsels der Mode völlig auf den Fabrikanten oder Verkäufer (exportierender Kaufmann!) abwälzt".[2])

Umgekehrt aber bringen die Fabrikanten die Kaufleute in Verlegenheit und Not, indem sie sie im Stiche lassen, die Kaufleute allerdings auch wieder die Kunden. So war es wenigstens 1882 in St. Gallen.[3]) Natürlich ist ein derartig unsolides Vorgehen auf beiden Seiten für die Dauer ein Schaden.

Wir haben damit die Betrachtung der für den Absatz der Plauener Spitzen im allgemeinen maßgebenden, wichtigsten Züge der Produktion und des Handels beendet, die uns als unerläßliche Grundlage für die Behandlung unseres speziellen Themas, des Absatzes nach den Vereinigten Staaten dienen soll. Wenden wir uns nun zu diesem in der Hoffnung, daß das bereits Geschilderte uns den Blick für das Verständnis unserer Aufgabe geschärft hat.

[1]) Jahresbericht 1892, S. 171.
[2]) Bericht des Direktoriums 1902, S. 18.
[3]) Bericht des Direktoriums 1882, S. 28.

Die Zollsätze des Auslandes auf maschinengestickte Baumwollenspitzen.

Zusammengestellt nach der systematischen Zusammenstellung der Zolltarife des In- und Auslandes vom Reichsamt des Innern, Berlin 1898.

Zollfreiheit nach: Großbritannien, Neusüdwales und Viktoria.

Gewichtszölle umgerechnet auf den dz und Reichsmark			Wertzölle	
	Mark	In % der dz zu 3500 Mk. gerechnet		Prozent
1. Portugal	10,80	0,3	1. Niederlande	5
2. Schweiz, Gebrauchstarif mit Bruttogewicht	81,—	2,3	2. China	5
3. Serbien, allgem. Tarif	243,—	6,8	3. Japan	5
Vertragstarif	129,—	3,4	4. Britisch Ostindien	5
4. Ecuador (Bruttogewicht)	151,80	4,3	5. Ceylon	6½
5. Rumänien	162,—	4,6	6. Türkei	8
6. Dänemark	227,50	6,5	7. Ägypten	8
7. Frankreich (Maximal u. Minimal) 25 kg und weniger die 100 qm (520 Mk.)	400,—	11,4	8. Kapkolonie mit Oranjefreistaat	9
mehr als 25 kg und weniger als 30 kg (280 Mk.)	224,—	6,4	9. Bulgarien	14
30 kg und darüber (200 Mk.)	160,—	4,6	10. Belgien	15
8. Deutschland	350,—	10,0	11. Queensland	15
9. Griechenland	377,91	10,8	12. Südaustralien	15
10. Österreich-Ungarn, allgemeiner Tarif (560 Mk.)	382,50	10,9	13. Westaustralien	15
11. Norwegen (Maximaltarif, 625 Mk.)	500,—	14,3	14. Neuseeland	20
12. Schweden	500,—	14,3	15. Tasmanien	20
13. Italien	567,—	16,2	16. Argentinien	25
14. Kolumbien (Bruttogew.)	911,25	26,1	17. Kanada	35
15. Spanien I. Tarif 1312,20 Mk., II. Tarif	1093,50	27,1	18. Bolivien und Chile mit Zuschlag	37½
Spitzen über 10 cm breit wie Tüll I. Tarif 1012,50 Mk., II. Tarif	864,50	24,7	19. Brasilien (in Abschnitten für Kleidergarnituren, Schleier und andere Gegenstände 62 %), sonst	48
16. Rußland, allgem. Tarif 2836,95 Mk., vertragsmäßig	2545,20	72,7	20. Vereinigte Staaten von Nordamerika	60
17. Mexiko ca.	2800,—	80,0		